

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра менеджменту

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ д.е.н., проф. Дергачова В.В.

«03» червня 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
на здобуття ступеня бакалавра
з напрямку підготовки 6.030601«Менеджмент»

на тему **«Підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства
логістичної сфери»**

Виконала студентка 4 курсу, групи УЗ-51

Гордійчук Юлія Петрівна _____ (підпис)

Керівник старший викладач кафедри менеджменту, к.е.н. ЧОРНИЙ В.В. _____ (підпис)

Рецензент доцент кафедри промислового маркетингу
к.е.н., доц. ПИСАРЕНКО Н.Л. _____ (підпис)

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає
запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____ (підпис)

Київ - 2019 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра менеджменту
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки **6.030601 «Менеджмент»**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ *д.е.н., проф. Дергачова В.В.*

«24» жовтня 2018 р.

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Гордійчук Юлії Петрівні**

1. Тема роботи: «Підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства логістичної сфери»

керівник роботи старший викладач кафедри менеджменту, к.е.н. ЧОРНИЙ В.В.
затверджені наказом по університету від 28.02.2019р. № 788-с

2. Термін подання студентом роботи 03.06.2019 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та навчально-методична література, законодавчі й нормативні акти України, що регламентують порядок імпортої діяльності, інформація про історію створення та розвиток підприємства ТОВ «Тандем ЛТД», фінансова звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», за 2016-2018рр.; форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»); звіти про виробництво продукції на зовнішні ринки за 2016-2018 рр.; статистична звітність, статут.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

а) теоретична частина:

- виявити особливості та умови удосконалення імпортової діяльності на підприємстві;
- визначити методику оцінки економічної ефективності імпорту логістичної сфери та показники, що її визначають;

б) дослідницько-аналітична частина:

- проаналізувати ринок поліпропілену та поліпропіленової тари і упаковки;
- проаналізувати імпортової діяльність на підприємстві ТОВ «Тандем ЛТД»;
- оцінити ефективність імпортової операцій підприємства.

в) рекомендаційна частина:

- внести пропозиції щодо вдосконалення імпортової діяльності досліджуваного підприємства;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

5. Перелік графічного матеріалу

1. Визначення мети та задач дослідження
2. Аналіз ринку галузі поліпропіленової тари і упаковки.
3. Загальна характеристика ТОВ «Тандем ЛТД».
4. Імпортової діяльність ТОВ «Тандем ЛТД» за 2014-2018 рр.
5. Результати оцінювання ефективності імпортової діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» за 2014-2018 рр.
6. Аналіз постачальників сировини на ТОВ «Тандем ЛТД».
7. Аналіз ринку Азербайджану як потенційного постачальника.
8. Проект для підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «Тандем ЛТД».
9. Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів.

6. Перелік публікацій:

1) Чорній В.В. Підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства логістичної сфери / В.В. Чорній, Ю.П. Гордійчук // Сучасні підходи до управління підприємством: зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. – Київ:КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. – 110 с.

7. Дата видачі завдання «24» жовтня 2018р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Збір необхідної інформації щодо теоретичних, та практичних засад реалізації імпоротної діяльності підприємства	25.10.2018. – 24.11.2018	
2.	Аналіз теоретичного та практичного матеріалу з обраної тематики, обробка та аналіз інформації щодо імпоротної діяльності підприємства	15.12.2018 – 18.01.2019	
3.	Розгляд теоретичних основ покращення імпоротної діяльності підприємства	25.01.2019 – 22.02.2019	
4.	Надання організаційно-економічної характеристики підприємству та його імпоротної діяльності	01.03.2019 – 07.03.2019	
5.	Оцінювання розвитку імпоротної діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» та передумов підвищення ефективності імпоротної діяльності	11.03.2019 – 28.03.2019	
6.	Вибір, розробка та обґрунтування шляхів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства	01.04.2019 – 27.04.2019	
7.	Економічне обґрунтування рекомендованих заходів	29.04.2019 – 07.05.2019	
8.	Оформлення дипломної роботи на здобуття ступеня бакалавра	18.05.2019 – 31.05.2019	

Студент _____ Гордійчук Ю.П.

Керівник дипломної роботи _____ Чорній В.В

РЕФЕРАТ

Дипломна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» на тему «Підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства логістичної сфери» містить 78 сторінок, 23 таблиці, 19 рисунків, 4 формули. Перелік посилань нараховує 43 найменування.

Метою дослідження є: розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності проведення імпоротної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є: імпортна діяльність підприємства ТОВ «Тандем ЛТД».

Предметом дослідження є: сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі **методи дослідження**: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану імпоротної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), метод експертних оцінок (для прогнозування значень ряду показників у майбутньому періоді), порівняльний (для виявлення кращих шляхів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства).

Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами для підвищення ефективності імпоротної діяльності в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Тандем ЛТД», для укладення угоди з новою країною-імпортером.

Ключові слова: імпортна діяльність, ефективність, зовнішній ринок, експорт, імпорт.

ABSTRACT

Bachelor's thesis on the «Increasing the import activity efficiency of the logistic enterprise» includes 73 pages, 23 tables, 19 drawings, 4 formulaes. The bibliography list consists of 43 items.

The purpose of the work is to develop practical recommendations for improving the efficiency of the enterprise's import activities.

The research object of the work is the import activity of the joint venture Tandem LTD LLC.

The research subject of the work is a set of theoretical positions and practical recommendations of improving the import activity efficiency of the logistic enterprise.

In bachelor's thesis were used these **research methods**: system approach (for studying the problems of increasing the efficiency of import activities of the enterprise); financial and economic analysis (for studying the state of import activity of the enterprise); graphical (to give a research results), expert estimation method (to predict the values of indicators in the future period), comparative (to identify the best ways to increase the efficiency of the enterprise's import activities).

The results of the study can be used by domestic heat and power enterprises to develop their own strategy for increasing the efficiency of carrying out import activities in the current conditions, in particular the Tandem LTD LLC.

Keywords: *import activity, efficiency, external market, export, import.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	12
1.1. Концептуальні основи здійснення імпоротної діяльності	12
1.2. Особливості та оцінка впливу логістичної сфери підприємства на ефективність імпорту	21
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2 КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАНДЕМ ЛТД»	31
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Тандем ЛТД»	31
2.2. Аналіз ринку поліпропілену та поліпропіленової продукції	40
2.3. Оцінка ефективності здійснення імпоротної діяльності підприємства.....	50
Висновки до розділу 2	55
РОЗДІЛ 3 ВИБІР ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЛОГІСТИЧНОЇ СФЕРИ ТОВ «ТАНДЕМ ЛТД»	58
3.1. Напрями підвищення ефективності імпоротної діяльності логістичної сфери ТОВ «Тандем ЛТД»	58
3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.....	65
Висновки до розділу 3	71
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних економічних умовах кількість компаній, які укладають договори з іноземними підприємствами невідомо зростає. Для ефективної діяльності ці компанії постійно оптимізують витрати, використовуючи різні методи та знаходяться в постійному пошуку кращих пропозицій. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності за рахунок проведення ефективних імпорتنих операцій є одним із пріоритетних напрямів розвитку багатьох підприємств. Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва.

Велику кількість досліджень було присвячено розвитку імпортової діяльності та її особливостям. Цим займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В. Навицький, А. Савченко, О. Карпенко, О. Вівчар, Ю. Чорна, Л. Горбач, Л. Антонюк, тощо.

Дана робота присвячена питанням підвищення ефективності імпорту підприємства логістичної сфери, що дає змогу визначити потенційні можливості та шляхи покращення діяльності підприємства.

Теоретичною базою дослідження є сучасні теорії та методи дослідження ефективності імпортової діяльності, наукові концепції, монографії та періодичні публікації українських та зарубіжних учених з питань ефективності зовнішньоекономічної діяльності, менеджменту, формування механізмів управління розвитком підприємства. У роботі використано законодавчі і нормативні акти України.

Інформаційну базу дослідження склали: економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків діяльності малого підприємництва, матеріали органів державної статистики України, програми розвитку підприємства, а також результати досліджень, виконаних автором. У роботі використані статистичні, порівняльний аналіз, узагальнення експертних оцінок.

Метою роботи є пошук шляхів та обґрунтування напрямів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства логістичної сфери.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких **завдань**:

- дослідити сутність та значення імпоротної діяльності для підприємств та методи оцінки її ефективності;
- проаналізувати вплив логістичної сфери на ефективність імпорту підприємства;
- розглянути загальну характеристику діяльності ТОВ «Тандем ЛТД»;
- проаналізувати економічні показники діяльності підприємства;
- здійснити аналіз імпоротної діяльності підприємства та дати оцінку ефективності ТОВ «Тандем ЛТД»;
- виділити проблемні аспекти здійснення імпорту на ТОВ «Тандем ЛТД» та проаналізувати можливі шляхи підвищення ефективності здійснення імпоротної діяльності.

Об’єктом дослідження даної роботи є імпортна діяльність підприємства ТОВ «Тандем ЛТД».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій спрямованих на підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

База дослідження – ТОВ «Тандем ЛТД».

Методи дослідження. У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі методи дослідження: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), порівняльний (для здійснення порівняльного аналізу потенційних постачальників).

Практична значущість. Результати проведеного дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами для підвищення ефективності

імпоротної діяльності в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Тандем ЛТД», для укладення угоди з новою країною-імпортером.

За результатами дипломної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» опубліковано тези у науковому фаховому виданні «Сучасні підходи до управління підприємством» за темою «Підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства логістичної сфери» (2019 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Концептуальні основи здійснення імпоротної діяльності

З розвитком глобалізації та поглибленням міжнародних відносин дедалі більше уваги приділяється зовнішньоекономічним процесам. Поняття зовнішньоекономічної діяльності є складним та включає в себе досить велику кількість складових, вимагає здійснення трудомістких торгово-економічних операцій. У більшій мірі розвиток підприємства визначається ступенем його залученості до міжнародних процесів, тому виникає об'єктивна необхідність їх вивчення та дослідження.

В сучасних економічних умовах кількість компаній, які укладають договори з іноземними підприємствами невинно зростає. Для ефективної діяльності ці компанії постійно збирають дані про своїх партнерів, оптимізують витрати, використовуючи різні методи та знаходяться в постійному пошуку кращих пропозицій. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності за рахунок проведення експортно-імпортних операцій є одним із пріоритетних напрямів розвитку багатьох підприємств. Саме від системи управління зовнішньоекономічною діяльністю залежить характер та форма функціонування підприємства на світовій арені. Відсутність комплексного підходу до вирішення поставленої задачі значно знижує можливості розвитку конкурентоспроможності підприємства [1].

Зовнішньоекономічна діяльність включає в себе набір операцій, які є засобом реалізації комерційної, господарської, управлінської та іншої діяльності у сфері світової економіки. Міжнародна торгівля є основою зовнішньоекономічної діяльності, тому найбільш вагомою складовою всіх операцій є зовнішньоторговельні операції. Такі операції – це узгоджені та юридично оформлені домовленості, які включають підготовку, укладання та виконання контракту, використовуючи при цьому визначені форми та методи комерційної

роботи на зовнішньому ринку. Вони забезпечують обмін продукцією в матеріально-речовій формі.

Розглянемо підходи до визначення поняття «імпорт» за Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митним кодексом України та працями визначних науковців.

За першим джерелом, імпорт – це придбання (купівля) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи придбання товарів, призначених для споживання установами і організаціями України, розташованими за її межами [2].

Відповідно до Митного кодексу України, імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України [3].

На думку В.С Навицького імпорт передбачає завезення на територію країни товарної маси по відповідно оформленій купівельній операції із другої країни для продажу та споживання продукції на теренах країни-імпортера [4].

А. Г. Савченко вважає, що імпорт – це сукупність товарної продукції та продукції сервісного характеру, які країна-контрагент за попередньою домовленістю купує у країн які виступають в ролі іноземних партнерів [5].

Узагальнюючи дані поняття можемо зробити висновок, що імпортна діяльність – це велика кількість взаємопов'язаних операцій, наслідком здійснення яких є купівля товарів чи послуг з обов'язковим переміщенням через митні кордони країни з метою передачі прав власності імпортеру.

В умовах ринку існують аспекти, які стимулюють суб'єктів господарської діяльності брати участь у імпортній діяльності:

- отримання доступу до якісніших та дешевших товарів, а також сировинних ресурсів;

- збільшення конкуренції на внутрішньому ринку, стимулювання оптимізації виробництва на підприємствах;
- ввезення дефіцитних товарів, які не виробляються на території країни-імпортера;
- завдяки імпортуванню наукомістких товарів здійснюється розвиток новітніх технологій;
- кооперація та встановлення виробничих зв'язків з іноземними партнерами.

Імпортні операції – це комерційна діяльність, яка пов'язана із закупівлею та ввезенням товарів, робіт, технологій, капіталів іноземного походження на територію країни для реалізації на внутрішньому ринку, подальшого продажу, або реімпорту [6].

До таких операцій відносяться наступні:

- купівля товарно-матеріальних послуг та за готівковою оплатою;
- отримання послуг або ввезення товарно-матеріальних цінностей;
- купівля на умовах комерційного кредиту товарно-матеріальних цінностей від постачальників з-за кордону;
- отримання в якості безоплатної допомоги товарно-матеріальних послуг та цінностей;
- ввезення товарів в рахунок централізованих імпортних закупок.

Реімпорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території [2].

Існує багато факторів, які необхідно брати до уваги при здійсненні імпортних операцій. Підприємство повинне враховувати аналіз загального стану ринкової системи, напрямків розвитку та тенденцій змін. Головними завданнями такого аналізу є:

- характеристика іноземного ринку;

- дослідження потенційних можливостей ринку;
- детальне вивчення сфери збуту;
- дослідження розподілу часток ринку між різними підприємствами;
- вивчення цінової політики на світовій арені;
- вивчення товарної продукції конкурентів.

Після проведення аналізу управління імпортними операціями підприємству необхідно скласти рекомендації для покращення ефективності імпортної діяльності з огляду на напрямки розвитку, можливості та ресурсний потенціал підприємства. Аналізуючи існуючу імпортну стратегію підприємства потрібно оцінити її ефективність та доцільність, враховуючи конкурентні можливості фірми та здатність отримувати прибуток. Багато стратегічних рішень, які приймають менеджери організації, лежать в основі міжнародної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності [7].

Організація і техніка міжнародної торгівлі залежить від об'єкту угоди (сировина, товари, устаткування, готова продукція), методу торгівлі (прямий, через посередників), характеру, форми та виду угоди (експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт). З відкриттям кордонів компанії відчують необхідність в товарах та комплектуючих з-за кордону для того, щоб бути конкурентоспроможними на ринку. Це може бути здійснено за рахунок ведення імпортної діяльності підприємства.

Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва. Компанія, яка збирається розширити свої інтереси і вести зовнішньоекономічну діяльність завжди намагається продумати оптимальну схему та обрати той вид імпорту, в якому будуть враховуватися матеріальна вигода та економія робочого часу, тому доцільним буде розглянути основні види імпорту.

Загалом найчастіше імпортні операції поділяються на дві великі групи:

- ввезення товарів народного споживання та промислової продукції;

– ввезення сировини.

Інші види імпорту розглянемо в табл. 1.1.

Таблиця 1.1. Види імпорту

За характером імпортних операцій	
Прямий	Покупець купує товар безпосередньо в іноземного виробника або дистриб'ютора (нерезидента);
Непрямий	Отримання товарів і послуг у компанії-посередника;
За типом продукції	
Видимий	Конкретні товари, сировина, отримані для внутрішнього споживання, перепродажу або переробки;
Невидимий	Обмін послугами, до яких відноситься транспортні, страхові, туристичні та інші;
За державними вимогами і обмеженнями	
Ліцензований	Вимагає спеціальних дозволів від контролюючих органів;
Неліцензований	Відсутність обмежень на ввезення товарів на територію країни

Джерело: [6]

Будь-яке підприємство при веденні зовнішньоекономічної діяльності повинне обрати яким способом доцільніше здійснювати імпортні операції. Тому проаналізуємо детальніше переваги прямого та непрямого імпорту.

Прямий імпорт має ряд переваг, а саме:

- більш тісні контакти з контрагентом;
- угода між виробником та продавцем скорочує витрати виробництва;
- знижує ризик і залежність результатів діяльності від можливої недобросовісності та некомпетентності посередників;
- дає можливість компанії-виробнику постійно знаходитись на іноземному ринку, враховувати його зміни та вчасно реагувати.

До переваг непрямого імпорту можемо віднести наступне:

- фірма-імпортер самостійно займається питаннями, що стосуються закупівель, оформленням документації, здійснення перевезень та інших питань;
- імпортер отримує від посередника готову продукцію в обсязі та за ціною, вказаною в договорі;

- компанії-посередники допомагають потенційним покупцям досить швидко підібрати товар, який допоможе вирішити поставлені задачі;
- компанія-посередник на території країни має зв'язки із банками та страховими компаніями, що значно полегшує організацію експорту та економить час [8].

Також можна виділити наступні різновиди імпортової діяльності підприємства:

1. Відповідно до цільового призначення: одноцільова та багатоцільова. Перша задовольняє одну конкретно поставлену ціль, наприклад купівля сировини, якої немає у країни-імпортера. Багатоцільова імпортерна діяльність передбачає виконання декількох цілей: підвищення конкурентоспроможності, задоволення нових потреб покупців, зменшення собівартості виготовленої продукції тощо.
2. За об'єктом продукту, що імпортується: імпорт послуг, товарів, робіт, робочої сили, ресурсів тощо.
3. За витратами на поставку: безвитратна (за цією умовою поставки всі витрати несе продавець), частково витратна (витрати несуть обидві сторони зовнішньоторговельної операції), повністю витратна (всі витрати несе імпортер).
4. За пріоритетністю імпортової діяльності: основна (підприємство отримує основну частину прибутків за рахунок імпорту), другорядна (фірма отримує відносно невелику частину прибутку через здійснення імпортової діяльності).
5. За регулярністю: регулярний (імпортні операції здійснюються зі стабільними часовими проміжками), нерегулярний (імпортні операції здійснюються через нестабільні часові проміжки)
6. За кінцевою метою імпорту: з метою споживання в країні підприємства-імпортера, перепродажу в другі країни, реімпорту (повернення раніше ввезених товарів у країну, яка була експортером продукції).
7. За кількістю імпортних операцій: одноразовий (складається з однієї імпортової операції), багаторазовий (підприємство здійснює багато імпортних операцій за рахунок постійного імпорту).

8. За масштабністю: імпорт невеликих партій товару (за загальною вартістю не підлягають сплаті мита) і великих партій товару.

Розуміння цілей імпортової діяльності є дуже важливим для підприємства, так як правильно і логічно організований процес є головним чинником зменшення витрат на імпорт та економії часу.

Підготовка та проведення імпортової угоди є основою здійснення імпортової діяльності підприємства. Даний процес є досить тривалим, трудомістким і має декілька етапів (Рис. 1.1.). Обмін продукцією на міжнародній арені здійснюється після ретельної підготовки, шляхом проведення комерційних операцій, технічних прийомів та сукупності дій з підготовки, укладення та виконання контракту. До підготовчих операцій можемо віднести ознайомлення з якістю та ціною товару, умовами поставки покупцеві.



Рис. 1.1. Процес укладання імпортової угоди

Джерело: [9]

Кожен з цих етапів має свій зміст та організаційне оформлення.

Пошук партнерів передбачає встановлення контакту з потенційним експортером. Необхідно відправити запит; оголосити торги з запрошенням фірм-виробників товарів, в яких зацікавлені покупці; відправити експортеру беззаперечний акцепт пропозиції. Найбільш розповсюдженою формою завершення першого етапу імпортової угоди є розміщення замовлення. Замовлення – це комерційний документ, в якому покупець детально вказує всі умови для

виготовлення товару, а також важливі дані для укладення зовнішньоторговельного договору.

До основних способів укладення угод відносять підписання контракту, акцепт покупцем твердої оферти, акцепт продавцем контрoferти, підтвердження замовлення покупцем. В контракті купівлі-продажу товарів, що укладається, висвітлюється зміст домовленостей, порядок їх виконання та відповідальність кожної зі сторін-учасників. До основних елементів контракту відноситься: преамбула, предмет контракту, ціна, обсяги поставки, умови та способи оплати, якість товару, порядок здачі та прийому товару, гарантії, санкції, арбітраж, форс-мажорні обставини, транспортні умови [10].

Техніка виконання імпорتنих операцій зазвичай включає в себе:

1) Контроль за своєчасністю, якістю виготовленого товару та доставкою його з-за кордону. При досить складних імпорتنих операціях, таких як, наприклад, купівля машин та обладнання, функція контролю може мати додаткові етапи (відрядження спеціалістів для контролю за виготовленням та прийомом обладнання, введенням його в експлуатацію тощо);

2) Організація транспортування товару через митний кордон. Для цього етапу характерне використання міжнародних правил Інкотермс 2010. Це юридично визнані у всьому світі правила, що стосуються міжнародних контрактів та перевезень. Інкотермс розповсюджується на права та обов'язки сторін за договором купівлі-продажу в тому числі поставки товарів. Сторони розподіляють обов'язки щодо транспортування відповідно до обраних умов поставки.

3) Проведення розрахунків за товар відповідно до обраної форми оплати товарів.

4) Організація роботи з претензіями, якщо такі існують: пред'явлення претензій продавцеві в термін, зазначений в контракті, контроль за вирішенням претензій.

5) Проведення загального аналізу здійсненої імпоротної операції, розробка планів для майбутнього підвищення ефективності таких операцій.

Світовий досвід свідчить, що навіть в промислово розвинених країнах існує об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Для такого регулювання встановлюються класичні інструменти зовнішньоекономічної політики: митні збори та митні тарифи, а також методи нетарифного регулювання. Щоб імпортувати товари на територію України підприємство має зареєструватися в митних органах та відкрити валютний рахунок в банку. Також товари, які перетинають митний кордон країни мають відповідати технічним, фармакологічним, санітарним та фіто санітарним, ветеринарним і екологічним характеристикам згідно з діючими стандартами та вимогами [11].

Імпортна діяльність регулюється національним законодавством, політико-правовими обмеженнями, митними тарифами, системою ліцензування та іншими нетарифними методами зовнішньоекономічного регулювання.

На сьогоднішній день в Україні досить активно формується політика захисту вітчизняного виробника для зменшення частки імпорту товарів, тому існує потреба у встановленні різних обмежень у вигляді короткострокового обмеження, митних бар'єрів та антидемпінгового мита.

Короткострокове обмеження імпорту – обмеження імпорту на строк не більше 180 днів [5].

Митний бар'єр – обмеження імпорту, при якому існують перешкоди ввезення імпортних товарів за рахунок завищення ввізного мита.

Демпінг – продаж підприємством товарів чи послуг за цінами, нижче від порівняної ціни на подібний товар, що заподіює шкоду національному товаровиробнику. Для уникнення виникнення такої загрози країна повинна вести антидемпінгову політику.

Антидемпінгове мито – додаткове імпортне мито, яке нараховується на товари, що ввозяться на територію країни за цінами, нижчими від нормальних на світовому ринку або внутрішніх цін.

Важливо розуміти процес та особливості здійснення імпортої діяльності та структуру світового ринку для підвищення ефективності діяльності та покращення конкурентоспроможності підприємства.

1.2. Особливості та оцінка впливу логістичної сфери підприємства на ефективність імпорту

В умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, логістика, як важливий елемент, що прямо впливає на вартість продукції, відіграє важливу роль при обґрунтуванні доцільності тієї чи іншої зовнішньоторговельної угоди. При цьому логістика та зовнішньоекономічна діяльність знаходяться в тісному взаємозв'язку, здійснюючи великий взаємовплив. Так, підвищення продуктивності функціонування міжнародних логістичних ланцюгів призводить до зменшення питомих витрат, сприяючи розвитку зовнішньоекономічних відносин та залучаючи до сфери міжнародної торгівлі нові та більш віддалені ринки товарів. Разом з тим збільшення масштабів зовнішньої торгівлі та концентрація вантажопотоків на окремих напрямках дозволяють підприємству використовувати сучасні логістичні технології, зменшуючи тим самим витрати на одиницю продукції [10].

Будь-яке підприємство, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю, а саме здійсненням експортно-імпортних операцій зіштовхується із задачами транспортування та зі всіма пов'язаними з даним процесом складнощами. Логістика являє собою науку про контроль, планування та управління процесами транспортування, складування та розподілу товарів. До логістики також відносяться різного роду операції, пов'язані зі зберіганням, передачею та обробкою інформації. Кінцевим результатом логістичної діяльності є пошук та вибір максимально ефективного шляху переміщення товарів протягом визначеного інтервалу часу за ланцюгом від виробника до кінцевого споживача. Цей процес є досить трудомістким та передбачає контроль за переліком дій від організації маркетингової діяльності та отримання замовлень, до налагодження виробничого процесу, зберігання та розробки оптимальних транспортних шляхів доставки.

Міжнародний перевізник, який здійснює перевезення зовнішньоторговельних вантажів, в процесі організації своєї діяльності зіштовхується з досить великою кількістю додаткових послуг, до числа яких входить організація транспортно-експедиторських послуг, юридична підтримка, завчасні рішення ідентифікації товарів для проходження митниці, проходження митних формальностей та інші [12].

Функціонально можна виділити наступні області логістичної діяльності: (Рис.1.2.)

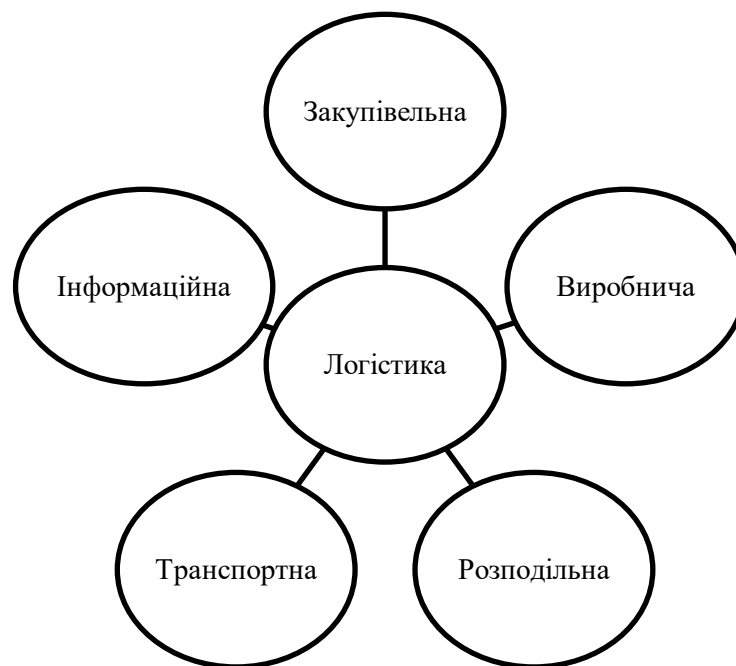


Рис. 1.2. Функціональні області логістики

Джерело: [11]

Разом ці складові утворюють єдиний логістичний ланцюг. Для оцінки ефективності імпортової діяльності підприємства через вплив логістичної сфери, доцільно розглянути як функціонують дані області при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та проведенні імпортних операцій.

Виробнича логістика пов'язана зі знанням законодавства в сфері проведення митних процедур, які забезпечують безперервне завантаження виробництва іноземною сировиною, матеріалами, комплектуючими, мінімізуючи митні витрати організації.

Розподільна логістика – один із напрямів, який займається організацією раціональної системи товарообігу, що базується на використанні міжнародних правил Інкотермс 2010 [13].

Транспортна логістика передбачає мінімізацію транспортних витрат при перевезенні товару, що потребує врахування особливостей митного оформлення товарів як в країні імпортера, так і в країні експортера, а, відповідно, знання митного законодавства при проведенні операцій щодо митного очищення товару.

Інформаційна логістика потрібна для взаємозв'язку між окремими складовими логістичного ланцюга, створення єдиної бази даних, яка дозволяє знижувати загальні та митні витрати.

Закупівельна логістика є одним із найбільш важливих елементів зовнішньоторговельної логістики і дозволяє знижувати загальні витрати з використанням всіх можливостей митного законодавства в цілях оптимізації митних витрат. Дана область логістики має на меті забезпечення організації оптимальним розміром товару при оптимальному співвідношенні якості та ціни.

Досить велику роль спрощення логістичних поставок грає уповноважений економічний оператор. Статус уповноваженого економічного оператора надається підприємству митницею шляхом видачі сертифіката уповноваженого економічного оператора та включення його до Єдиного реєстру уповноважених економічних операторів [2]. Під дану категорію потрапляють виробники, імпортери, експортери, перевізники, торгові посередники, оператори портів, аеропортів, терміналів, склади, дистриб'ютори.

Учасники зовнішньоекономічної діяльності, які мають статус уповноваженого економічного оператора отримують можливості з оптимізації зовнішньоторговельної логістики. Використання попереднього декларування, скорочення кількості документів при митному оформленні, автоматична реєстрація декларацій на товари, створення системи міжвідомчої електронної взаємодії, застосування технології віддаленого випуску дозволяє значно скоротити час

проходження митних процедур, а відповідно, і зменшити витрати логістичного ланцюга поставок.

Транспортування зовнішньоторговельних вантажів здійснюється міжнародними транспортними коридорами, які являють собою частину міжнародної чи національної транспортної системи, яка забезпечує міжнародні пасажирські та вантажні перевезення між окремими регіонами, включаючи їх технологічне, організаційне та правове супроводження [14].

Ефективна робота транспортного коридору можлива тільки за умови наявності якісної транспортної інфраструктури, в яку включають транспортні комунікації, такі як вантажні та пасажирські станції, промислові термінали, засоби перевезення, до яких відноситься автомобільний та залізничний транспорт, флот. Не менш важливою є наявність нормативно-правової бази, сучасної інформаційної системи та інших елементів, які сприяють ефективному товарообігу.

Значний об'єм вантажів на сьогоднішній день переміщується на основі змішаних або інших різновидів модальних перевезень. Змішане перевезення являє собою перевезення пасажирів або вантажів з використанням декількох видів транспорту, наприклад, морським та повітряним, або повітряним і сухопутним. Крім цього існують наступні види перевезень (Рис. 1.3.) [11]:

- унімодальне перевезення являє собою перевезення вантажів одним видом транспорту;
- мультимодальне перевезення здійснюється двома і більше видами транспорту;
- інтермодальне перевезення являє собою послідовне перевезення вантажів двома і більше видами транспорту в одній і тій же вантажній одиниці (транспортному модулі), або без перевантаження самого вантажу при зміні виду транспорту;
- комбіноване перевезення – це інтермодальне перевезення вантажу, коли на початковому або кінцевому відрізку шляху (максимально короткому),

використовується автотранспорт, а більша частина рейсу припадає на залізничний, внутрішній морський або водний транспорт;



Рис. 1.3. Форми та умови організації міжнародних перевезень

Джерело: складено автором на основі [11]

Здійснення раціональної логістичної діяльності на підприємстві дозволить своєчасно, якісно та з мінімальними витратами доставити матеріальні цінності від

постачальника до споживача. З економічної точки зору величина логістичних витрат виявляє значний вплив на встановлення ціни товару, роблячи можливим або неможливим здійснення імпорتنих операцій [14].

Заключним етапом будь-яких імпорتنих угод є аналіз імпорتنих операцій. Він проводиться з наступними цілями:

- оцінити рівень ефективності імпорتنих операцій;
- виявити фактори, що впливають на ефективність імпорتنих операцій та проаналізувати рівень їх впливу;
- спрогнозувати подальший розвиток імпорتنих операцій.

Основні напрями аналізу імпорتنих операцій включають в себе:

- аналіз структури та динаміки імпорتنих операцій;
- аналіз витрат на організацію імпорتنих операцій;
- факторний аналіз імпорتنих операцій;
- оцінка впливу імпортової діяльності на показники діяльності підприємства.

Підприємство, яке імпортує товар у іноземних постачальників несе наступні витрати:

- вартість товару;
- транспортні витрати;
- організаційні витрати.

Вартістю є ціна товару за контрактом. Транспортні витрати - логістичні витрати, або витрати на доставку товару від продавця до покупця. Організаційні витрати забезпечують укладання контракту, митні збори тощо. Імпорту діяльність можна вважати ефективною, якщо імпортний дохід перевищує імпортні витрати [15].

Ефективність імпорту – це вигідність імпорту, що вимірюється відношенням вартості імпортного товару, що реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніми цінами до його вартості за зовнішньоторговельними цінами. Оцінка

ефективності імпортої діяльності – це особливий інструмент, який дає змогу оцінити чи є проведені операції доцільними та вигідними для підприємства [6].

Для цього слід детальніше розглянути способи визначення ефективності імпортої діяльності підприємства.

Під час здійснення обґрунтованого підбору індикаторів для оцінювання ефективності імпортої діяльності виробничого підприємства потрібно керуватись певними вимогами, а саме:

- розрахунок індикаторів повинен ґрунтуватись на доступній інформаційній базі, що забезпечуватиме об'єктивність результатів;
- кожен індикатор повинен характеризуватись економічним змістом, тобто повинно бути чітко виражене його функціональне призначення;
- під час розрахунку індикаторів необхідно враховувати взаємозв'язки між ними.[7]

На сьогоднішній день існує велика кількість думок на рахунок класифікації показників, що дають змогу визначити ефективність імпортої діяльності підприємства. Виділимо наступні показники, які забезпечують достовірність та оперативність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності (Табл.1.1):

- валютна ефективність імпорту;
- економічна (абсолютна) ефективність імпорту;
- економічний ефект імпорту;
- рентабельність імпорту.

На думку видатного українського вченого-економіста О. Гребельника ефективність імпортих операцій можна умовно поділити на дві великі групи. Перша група містить показники, що характеризують абсолютну величину економічного ефекту і є різницею між результатом та витратами, і порівняльні показники ефективності, які характеризуються відношенням результату до витрат контракту. Щодо другої групи показників, то вони оцінюють доцільність ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності [7]:

Таблиця 1.2. Показники для оцінки ефективності здійснення імпорتنих операцій на підприємстві

№	Показник	Формула	Пояснення
1	Валютна ефективність імпорту	$Ев.і = \frac{\sum_{i=1}^n ЦРВі \times КІі}{\sum_{i=1}^n Ці \times КІі}, \text{ де}$ Ев.і – валютна ефективність імпорту; ЦРВі – ціна і-го товару на внутрішньому ринку; КІі – обсяг імпорту і-го товару; Ці – валютна ціна і-го товару	Базою порівняння є валютний курс, хоча і виконується порівняння зі значенням курсу за прямим котируванням
2	Економічна(абсолютна) ефективність імпорту	$Ееф.і = \frac{Вів.р}{Ві}, \text{ де}$ Ееф.і – економічна (абсолютна) ефективність імпорту; Вів.р. – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; Ві – витрати на придбання імпортової продукції.	Чим більше цей показник переважає одиницю, тим ефективнішою є імпортна діяльність для підприємства.
3	Економічний ефект імпорту	$Ее.і = Вів.р - Ві, \text{ де}$ Ее.і – економічний ефект імпорту; Вів.р. – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; Ві – витрати на придбання імпортової продукції.	Чим більшим є значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпорту діяльність можна вважати ефективною.
4	Рентабельність імпорту	$Рі = \frac{Ее.і}{Ві} * 100, \text{ де}$ де Рі – рентабельність імпорту; Ее.і. – економічний ефект імпорту; Ві – витрати на придбання імпортової продукції	Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Джерело: [7]

– показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін;

– показники загальноекономічної ефективності, що розраховуються на підставі розрахункових цін [8].

Залучення іноземних матеріальних ресурсів у власному виробництві є метою імпортової діяльності виробничого підприємства, тому визначення економічної ефективності імпорту є вкрай важливим.

З формул та визначення ефективності проведення імпорتنих операцій можемо зробити висновок, що важливу роль відіграють витрати, в тому числі і логістичні. Тому доцільним буде підвищувати ефективність функціонування логістичної сфери підприємства для зменшення витрат при здійсненні імпортової діяльності.

Висновки до розділу 1

У першому розділі було проаналізовано концептуальні основи здійснення імпортової діяльності підприємства, що дало змогу оцінити важливість цієї складової у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій є одним із пріоритетних напрямків розвитку організацій.

В умовах ринку існує багато аспектів, які стимулюють суб'єктів господарської діяльності брати участь у імпортової діяльності, а саме:

- отримання доступу до якісніших та дешевших товарів, а також сировинних ресурсів;
- збільшення конкуренції на внутрішньому ринку, стимулювання оптимізації виробництва на підприємствах;
- ввезення дефіцитних товарів, які не виробляються на території країни-імпортера;
- завдяки імпортуванню наукомістких товарів здійснюється розвиток новітніх технологій;
- кооперація та встановлення виробничих зв'язків з іноземними партнерами.

Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва.

Було розглянуто логістичний підхід до здійснення імпортової діяльності та завдяки аналізу ефективності проведення імпорту доведено, що логістика та зовнішньоекономічна діяльність знаходяться в тісному взаємозв'язку, здійснюючи

великий взаємовплив. Підвищення продуктивності функціонування міжнародних логістичних ланцюгів призводить до зменшення питомих витрат, сприяючи розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Проаналізовано такі показники для визначення ефективності імпортої діяльності як:

- валютна ефективність імпорту;
- економічна (абсолютна) ефективність імпорту;
- економічний ефект імпорту;
- рентабельність імпорту.

Ці показники забезпечують достовірність та оперативність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності.

РОЗДІЛ 2

КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАНДЕМ ЛТД»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Тандем ЛТД»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Тандем ЛТД» - це виробник поліпропіленової тари і упаковки в Україні, що діє під торговою маркою Kievpolypak'S [16].

Організація була створена у 1993 році і вже більше 15 років є однією із найбільших лідерів у своєму сегменті ринку на території України. Компанія володіє сучасним обладнанням та технологіями, що постійно вдосконалюються, тому, відповідно, забезпечується постійний розвиток підприємства. Це дозволяє виробляти товари високої якості, що задовольняють досить високі вимоги замовників .

Всі продукти ТОВ «Тандем ЛТД» сертифіковані. На підприємстві впроваджена система контролю якості відповідно до вимог ISO 9001 (Табл.2.1).

Таблиця 2.1. Загальна характеристика підприємства

Зміст необхідних відомостей	Інформація
1. Повна та скорочена назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю «Тандем ЛТД»
2. Дата реєстрації підприємства. Номер запису в ЄДР	04.11.1993 р. 1 067 120 0000 002979
3. Поштова та юридична адреса підприємства	03022, м.Київ, вулиця Козацька, будинок 120/4
4. Код ЄДРПОУ	21998913
5. Вид діяльності, (код галузі)	13.92 Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу 13.20 Ткацьке виробництво 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
6. Форма власності, частка держави у капіталі, %	0%

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

ТОВ «Тандем ЛТД» було створено 4 листопада 1993 року. Станом на поточний період це підприємство, на якому проходить повний цикл виробництва: від обробки гранул до упаковки готової продукції та відвантаження.

Переваги компанії:

- Повний цикл виробництва (до створення готової продукції);
- У виробництві використовується тільки первинна сировина;
- Суворе дотримання технології;
- Незмінно висока якість.

Цілі підприємства:

- 1) виробництво тільки високоякісної продукції
- 2) виробництво на основі сучасного модернізованого обладнання;
- 3) розширення ринку збуту;
- 4) вихід на міжнародні ринки (Європа);
- 5) створити екологічно безпечне та безвідходне виробництво.

Асортимент продукції досить широкий: від поліпропіленових тканин різної щільності і ширини до ламінованих (з одного або двох сторін) і неламінованих мішків з конструкціями різних розмірів з повнокольоровим (до 6 кольорів) друком і без нього, а також до біг-бегів та інших виробів з поліпропіленової тканини [16].

За бажаннями і запитами замовників мішки можуть варіюватися: відкриті і клапанні, плоскі і коробкоподібні, перфоровані або, навпаки, з дуже надійним захистом від проникнення вологи. Крім того, мішки можуть бути різного кольору і мати багатокольоровий флексоdruk. Плоскі мішки можуть бути заламіновані за допомогою БОПП/ПЕТ плівки з високоякісним повнокольоровим друком (до 10 кольорів). Також підприємство виробляє сітчасті мішки, які ідеально підходять для упаковки фруктів та овочів.

Організаційна структура підприємства спрямована, насамперед, на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами організації, розподілу між ними прав і відповідальності (Рис.2.1).



Рис. 2.1. Структура управління ТОВ «Тандем ЛТД»

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Основними споживачами продукції ТОВ «Тандем ЛТД» вважаються будівельні фірми, виробники сільськогосподарської продукції, промислові фірми, складські комплекси, підприємства по роздрібній та оптовій торгівлі, фермерські приватні господарства [17].

Для будівельних і сільськогосподарських цілей було створено виробництво поліпропіленових ламінованих тканин, що володіють прекрасними експлуатаційними характеристиками, стійких до ультрафіолетових променів, дихаючих (завдяки поверхневої мікроперфорації) або паро-/водонепроникних, в той же час еластичних і міцних на розрив.

Сьогодні важко уявити транспортування і зберігання сипучих вантажів без використання м'якої поліпропіленової тари і упаковки. Залежно від типу вантажу, що використовується вантажно-розвантажувального обладнання і побажань споживача, тара може мати різну конструкцію - від найпростіших і дешевих одно-двох-стропних до складних конструкцій і мішків з додатковими характеристиками, наприклад, електростатичних. На українському ринку більше поширені прості м'які контейнери, що викликано прагненням споживачів мінімізувати свої логістичні витрати в умовах кризи [17].

Проведемо аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» за період 2016-2018 рр. (Табл 2.2). Даний аналіз дає змогу оцінити загальний поточний стан підприємства та фінансові можливості для подальшого розвитку .

Таблиця 2.2. Основні економічні показники фінансово - господарської діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» за період 2016 – 2018 рр., тис.грн

Показник	2016 р.	2017 р.	2018р.
Чистий дохід від реалізації продукції	4746	4778	5533
Собівартість реалізованої продукції	(3409)	(3441)	(4231)
Валовий прибуток	1337	1337	1302
Фінансовий результат від операційної діяльності	1039	790	626
Чистий прибуток	852	648	513

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності підприємства

Для більш детального аналізу основних економічних показників, необхідно розглянути динаміку їх зміни за період 2016 – 2018 рр. та оцінити абсолютне

відхилення та величину темпу приросту (зниження). Результати дослідження представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3. Динаміка зміни основних економічних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» за період 2016 – 2018 рр., тис.грн

Показник	±Δ		Темп приросту (зниження) показника, %	
	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Чистий дохід від реалізації продукції	32	755	0,67	15,80
Собівартість реалізованої продукції	-32	-790	0,94	22,96
Валовий прибуток	0	-35	0,00	-2,62
Фінансовий результат від операційної діяльності	-249	-164	-23,97	-20,76
Чистий прибуток	-204	-135	-23,94	-20,83

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

З наведених даних бачимо, що у 2017р. дохід від реалізації продукції складав 4,778 млн. грн., відбулося незначне збільшення на 0,67% в порівнянні з 2016 р. Найбільший за останні роки чистий дохід від реалізації продукції був у 2018 році і становив 5,533 млн.грн, що на 15,8% більше, ніж у минулому році.

У 2017 р. відбулось незначне підвищення собівартості виробленої продукції – на 32 тис.грн, що становить 0,94% в порівнянні з 2016 р.. Найбільше зростання спостерігається у 2018 році – на 790 тис.грн (22,96%) в порівнянні з 2017 роком, що пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва. Динаміку зміни основних економічних показників відобразимо на рис. 2.2.

Протягом аналізованого періоду часу ТОВ «Тандем ЛТД» має позитивний результат діяльності, проте спостерігається тенденція до зниження: 2017 р. чистий прибуток зменшився на 204 тис. грн., тобто на 23,94% в порівнянні з 2014 р.. В 2018 р. відбулось подальше зниження на 20,8% порівняно з 2017 роком і чистий фінансовий результат склав 513тис. грн.

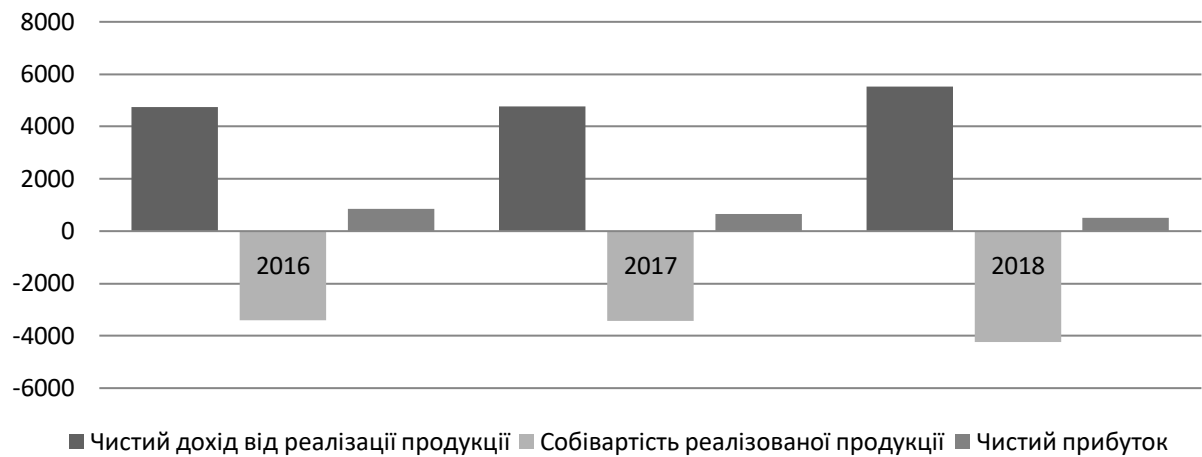


Рис.2.2. Динаміка зміни основних економічних показників фінансової діяльності підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі табл. 2.3

Під час розробки та реалізації будь-якої стратегії підприємством завжди існує деякий ризик, тому доцільно використати формулу Z-фактора Альтмана для обґрунтування отриманої оцінки ступеня досягнення цілей [18]:

$$Z \text{ фактор} = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5 \quad (2.1),$$

де X_1 — відношення оборотних активів до суми всіх активів;

X_2 — відношення резервів нерозподіленого прибутку до суми всіх активів;

X_3 — рівень прибутковості активів (відношення валового прибутку до суми всіх активів);

X_4 — коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталів;

X_5 — оборотність активів (відношення чистої виручки до реалізації до суми всіх активів).

Розрахуємо показники x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 та Z - фактор для даного підприємства:

$$X_1 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Активи}} = 0,98;$$

$$X_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Активи}} = 0,15;$$

$$X_3 = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Активи}} = 0,5;$$

$$X_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}} = 0,32;$$

$$X_5 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}} = 2,14.$$

$$Z \text{ фактор} = 1,2 \times 0,98 + 1,4 \times 0,15 + 3,3 \times 0,5 + 0,6 \times 0,32 + 2,14 = 6,15 > 3.$$

Значення показника Z фактору (табл. 2.4)

Таблиця 2.4. Значення показника Z фактору

Значення показника	Ступінь ризику
$Z < 1,8$	Дуже високий
$1,8 < Z < 2,7$	Високий
$2,7 < Z < 2,9$	Середній
$Z > 3$	Низький

Джерело: [18]

За отриманим результатом $Z=6,15$ можемо зробити висновок, що ступінь ризику є низьким, адже він більший за 3. Дана формула не включає в розрахунок вплив макросередовища і ризику з боку факторів зовнішнього середовища. Тому в реальності можливий ризик з боку конкурентів.

На внутрішньому ринку основними конкурентами підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» є: ТОВ «ТД Фінтрейд», «Укрпластик», ТОВ «Поліпласт» та ДП «Мегапак» - українські виробники поліпропіленової упаковки.

Порівняємо кількісні характеристики діяльності підприємства з її основними конкурентами, результати представлені у табл. 2.5.

Як бачимо з проведеного в таблиці аналізу характеристик діяльності підприємств – виробників поліпропіленової тари та упаковки на території України, ТОВ «Тандем ЛТД» та ПАТ «Укрпластик» мають найбільші конкурентні переваги серед підприємств в галузі .

Серед них можемо виділити такі:

- 1) висока якість;
- 2) відносно невеликий період часу від замовлення до виготовлення продукції;
- 3) досить широкий асортимент товарів;

4) стійкий та стабільний фінансовий стан підприємства.

Таблиця 2.5. Порівняльний аналіз продукції конкурентів

Область порівняння	Ваг а	Тов «Тандем ЛТД»		ТОВ «Фінтрейд »		ТОВ «Поліпласт»		ПАТ «Укрпластик»		ДП «Мегапак»	
		Абсолютне	Зведене	Абсолютне	Зведене	Абсолютне	Зведене	Абсолютне	Зведене	Абсолютне	Зведене
1.Різноманітність асортименту	0,2	5	1	3	0,6	4	0,8	5	1	4	0,8
2.Якість продукції	0,3	5	1,5	3	0,9	4	1,2	5	1,5	4	1,2
3.Середня ціна за 1 товару	0,25	4	1	5	1,25	4	1	4	1	3	0,75
4. Час виробництва	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6	4	0,8	3	0,6
5.Фінансовий стан виробника	0,05	4	0,2	5	0,25	3	0,15	4	0,2	4	0,2
Всього	1		4,5		3,8		3,75		4,5		3,55

Джерело: складено автором на основі [16, 19,20,21]

Проаналізуємо детальніше зовнішньоекономічну діяльність підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» . Виробництво веде як імпорту, так і активну експортну діяльність, співпрацюючи із різними країнами.

Щодо експортної діяльності, то вся вироблена продукція, крім того, що реалізується на вітчизняному ринку, поставляється в Білорусь та Швецію. В основному споживачами є підприємства, що займаються виробництвом і яким необхідно фасувати та зберігати продукцію. Наприклад, це будівельні підприємства (цементні, виробники піску, заводи), підприємства сільськогосподарської продукції (фермерські господарства, агропромислові комплекси, комбінати по виробництву комбікормів тощо), підприємства харчової галузі (виробники цукру, круп, муки), логістичні підприємства, підприємства

оптової та роздрібної торгівлі. Також споживачами є підприємства, що купують продукцію ТОВ «Тандем ЛТД» для подальшої реалізації на ринку.

Розглянемо динаміку обсягів виробництва виробів із поліпропілену на ТОВ «Тандем ЛТД» протягом 2016-2018рр. (Табл. 2.6)

Таблиця 2.6. **Обсяги виробництва продукції із пропілену на ТОВ «Тандем ЛТД», тис. шт**

Показник	2016	2017	2018	Темп приросту (зниження) показника, %	
				2017/2016	2018/2017
Обсяг виробництва	846,8	912,6	985,2	7,8	8

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Аналізуючи отримані дані, можемо зробити висновок, що обсяги виробництва на ТОВ «Тандем ЛТД» щороку зростають, що пов'язано із збільшенням попиту на дану продукцію [16].

Зобразимо графічно розподіл реалізації готової продукції підприємства на вітчизняному та іноземному ринках (Рис. 2.3)

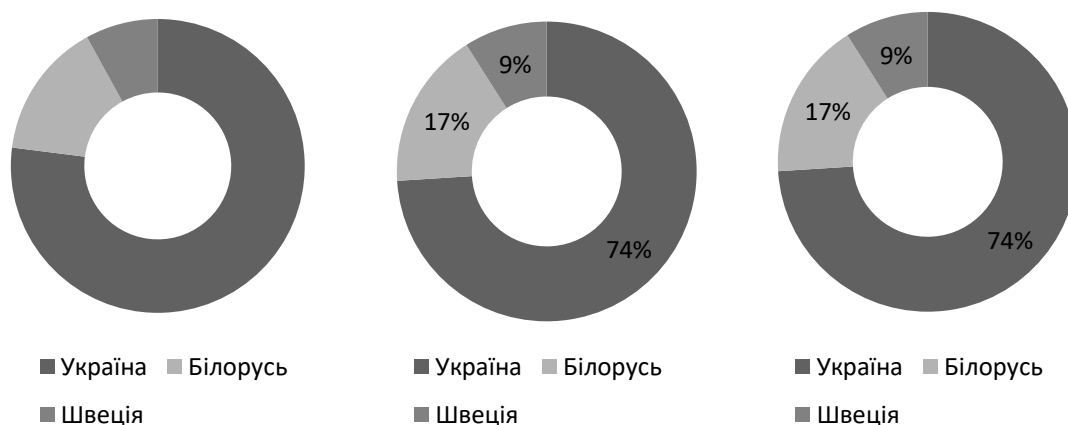


Рис. 2.3 Реалізація готової продукції ТОВ «Тандем ЛТД» 2016-2018рр.

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Основні компанії, куди експортується продукція ТОВ «Тандем ЛТД: «SafeSack» (Швеція), «Проммаш», «РестМарк Сервіс», «Турнепс Сервіс» (Білорусь).

2.2. Аналіз ринку поліпропілену та поліпропіленової продукції

Для визначення напрямків підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства доцільно детально розглянути ринкове середовище, в якому воно функціонує.

Вироби з поліпропілену мають досить широке поширення в світі, вони виступають заміником таких традиційних матеріалів, як метали, дерево, скло, натуральні волокна, папір в будівництві та машинобудуванні, упаковці, текстильній промисловості та інших галузях. Поліпропіленові матеріали стрімко витісняють інші види полімерних матеріалів в комунальному господарстві та промисловості (Рис. 2.4). У зв'язку з цим, світове виробництво поліпропілену зростає дуже швидкими темпами. Поліпропілен використовується в харчовій промисловості (кришки для пляшок, тара, упаковка та інше), хімічному апаратобудуванні (витяжні системи, електролітичні ванни, фасувальні системи та інше), вентиляційних та каналізаційних системах, а також для виготовлення пакувальних плівок, виробів конструкційного профілю, труб, виробів господарського та побутового призначення.

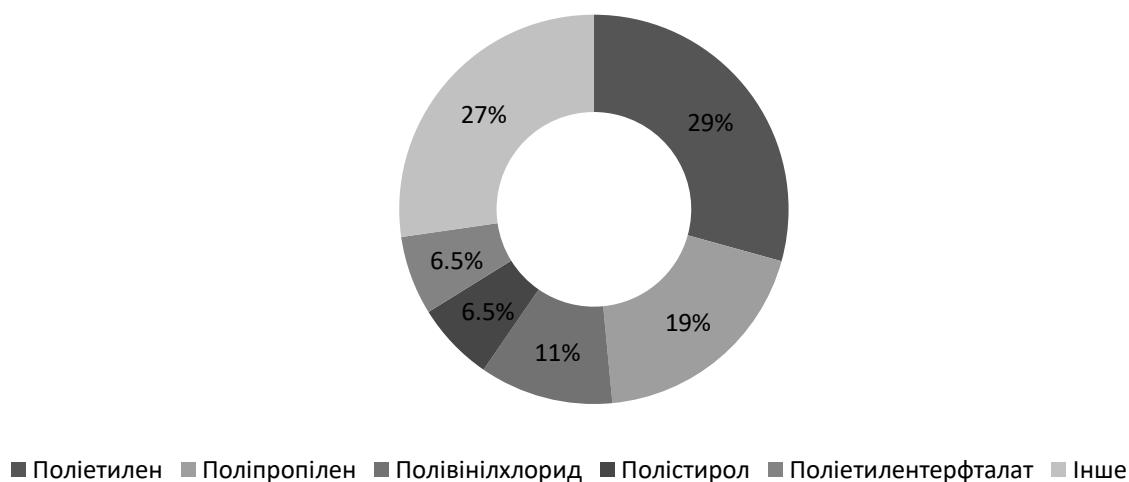


Рис. 2.4. Структура світового споживання полімерів

Джерело: складено автором на основі [23]

Як бачимо, частка поліпропілену складає 19% від загальної структури споживання полімерів. Популярність поліпропілену можна пояснити декількома причинами: даний полімер легко переробляється майже всіма відомими способами (екструзія, лиття під тиском, видув та інші). Також поліпропілен володіє унікальними властивостями: легкість, міцність, стійкість до високих температур. Ще однією з причин стрімкого зростання споживання поліпропілену є розширення сфер його застосування за рахунок витіснення інших полімерів. В першу чергу це стосується полістиролу і полівінілхлориду. Ці полімери піддаються найбільшому тиску з боку різних держав, що пояснюється тенденцією підвищення уваги до стану екології. Це відповідним чином відбивається на законодавчих ініціативах влади, особливо в Європі. Законодавства різних країн, переслідують ці види полімерів за двома основними позиціями - утилізація відходів і токсичність, що змушує багатьох виробників готової пластикової продукції все частіше звертатися до поліпропілену як до альтернативного матеріалу. Поліпропілен не токсичний і утилізується набагато легше, ніж більшість інших пластиків. Законодавство щодо поліпропілену більш м'яке [25].

Поліпропіленова упаковка на даний момент – один з найбільш популярних пакувальних матеріалів. Дану продукцію застосовують у будівництві та логістиці, в агропромисловому господарстві, оптовій і роздрібній торгівлі. За своїми властивостями вона дуже схожа з поліетиленовою плівкою, а за цілою низкою параметрів упаковка з поліпропілену йде далеко попереду упаковки з інших полімерів. Головні переваги — стійкість до нагрівання і хімічного впливу.

Сьогодні пакувальна промисловість виступає однією із стимулів зростання і розвитку глобальної економіки. Так, за даними Smithers Pira, світовий ринок упаковки щорічно демонструє приріст в розмірі 3,5%, а у 2018 р його сукупні обороти досягли близько 950 млрд дол США. Споживання пластмасової упаковки зростає щорічно на 3,7% з 52,9 млн тонн в 2017 році до 54,8 млн тонн в 2018 році. [24].

На світовому та українському ринках упаковки використовується упаковка з усіх відомих сьогодні матеріалів. Популярною упаковкою у світі є поліпропіленова, адже близько 50% всіх видів упаковки сьогодні виробляються саме з полімерів пропілену. А найбільшу частку (на рівні 60%) складає гнучка упаковка - і цей показник продовжує зростати. Саме в гнучких упаковках всіх різновидів - мішках, ємностях з жорстким дном, в плівці та інші - сьогодні пропонується все більше і більше товарів.

Для виготовлення поліпропіленової упаковки, тари, тканини та іншої продукції використовуються гранули поліпропілену, відповідно ці два сегменти ринку є взаємопов'язаними, тому доцільно розглянути детальніше ринок поліпропілену та поліпропіленової упаковки [26].

Проаналізуємо обсяги виробництва полімерів пропілену за період 2013-2018 роки. За даними AS Marketing, світові потужності з виробництва полімерів пропілену перевищили до 2018 р 75 млн. тонн на рік, збільшившись в порівнянні з 2013 р більше, ніж на 25млн. тонн [24]. Зростання потужностей було забезпечене введенням нових виробництв на Близькому і Середньому Сході, в країнах СНД, Африки і в країнах Азії (Табл. 2.7).

Таблиця 2.7. Обсяги виробництва поліпропілену

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
Обсяги виробництва поліпропілену, млн.. т.	50,1	54,8	62,3	67,3	71,6	75,7	+6,39%	+5,72%

Джерело: [24]

Динаміку зміни обсягів виробництва відобразимо на рис 2.5.

Проаналізувавши дані можемо відзначити стабільне зростання обсягів виробництва полімерів пропілену, а відповідно і поліпропіленової продукції. Так, у період з 2013 по 2018 рр. обсяг виробництва зріс на 51%, що свідчить про значне підвищення попиту на поліпропіленову продукцію. Найбільший стрибок у обсязі виробництва поліпропілену відбувся у 2015 році, він збільшився на 7,5 мільйонів

тон за рік, або на 13,6%. Це пов'язано із значним зростанням виробничих потужностей.

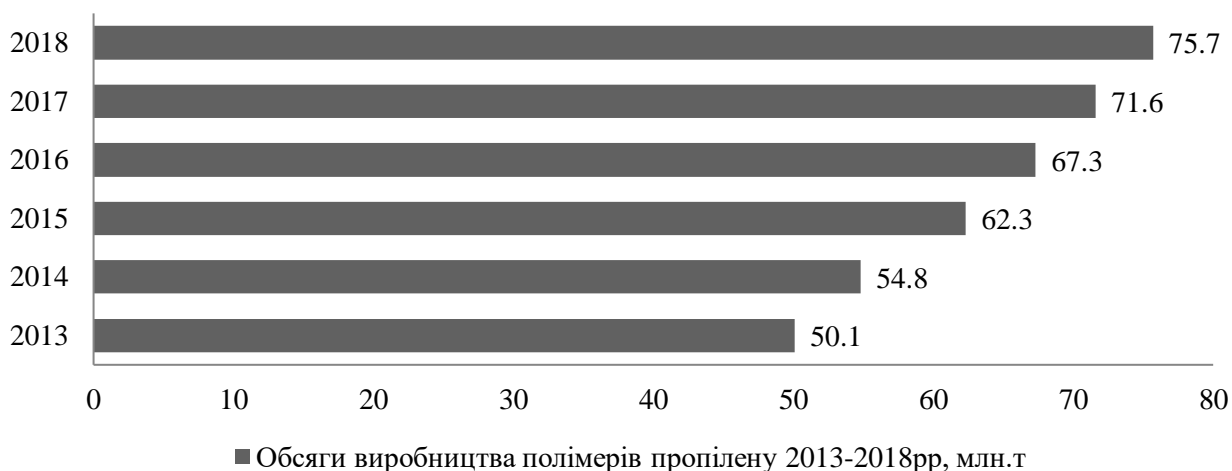


Рис. 2.5. Обсяги виробництва полімерів пропілену 2013-2018рр

Джерело: складено автором на основі табл. 2.7

Найбільший ринок, що забезпечує виробництво поліпропіленової продукції - Азія. Китай виробляє більше третини поліпропілену, на другому і третьому місці ринки Європи і США. Розглянемо обсяги виробництва поліпропілену за 2018 рік в розрізі за регіонами (Рис. 2.6)

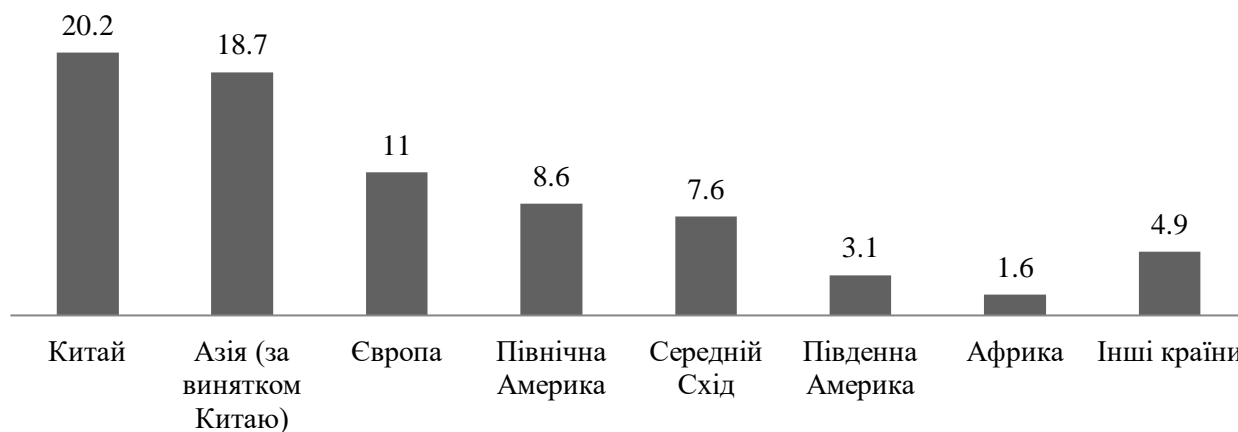


Рис. 2.6. Обсяг виробництва поліпропілену за 2018р. в розрізі за регіонами, млн. т

Джерело: складено автором на основі [25]

Більше половини потужностей з випуску поліпропіленової продукції розташовано в азіатському регіоні, де найактивніше розвиває виробництво Китай – 20,2 млн тон за рік. В останні роки також зростає внесок Індії, де були введені

великі імпортозамінні потужності. Помітно збільшилася частка країн Близького Сходу за рахунок наявності дешевого природного газу в регіоні, а також США. Таке нарощування виробничих потужностей призводить до помітної зміни географії ринку зі зміщенням центрів виробництва. Основні тенденції - зростання потужностей в Китаї і в країнах, багатих дешевими сировинними ресурсами, раціоналізація потужностей в розвинених країнах [26].

Ключовими гравцями на ринку поліпропіленової продукції є транснаціональні компанії. Значна частина провідних виробників випускає широкий спектр продукції, що включає в себе кілька видів полімерів. Зокрема, найбільші виробники мають в своєму розпорядженні потужності для технологічної переробки не тільки поліпропілену а й інших полімерів.

Лідерами виробництва продукції із поліпропілену є наступні світові компанії: Sinopec (КНР), LyondellBasell (Нідерланди), Braskem (Бразилія), PetroChina (КНР), Borealis (Австрія), SABIC (КСА), Total (Франція), Reliance (Індія), ExxonMobil (США), Formosa (Тайвань). На ТОП-10 виробників припадає більше половини світових потужностей. Потужності лідерів – Sinopec та LyondellBasell перевищують 6 і 5 млн тон в рік відповідно. Потужності інших восьми компаній знаходяться в межах 2-4 млн тон в рік.

Доцільно розглянути структуру світової торгівлі поліпропіленом (Рис. 2.7, 2.8).

Найбільшими постачальниками полімерів пропілену на світовий ринок станом на 2018 рік є Королівство Саудівська Аравія – 15%, Південна Корея – 9%, країни ЄС, США – 6%. Найбільшим імпортером полімерів, незважаючи на вибухове зростання внутрішнього виробництва, залишається Китай – 18%. Також серед основних імпортерів можемо виділити Туреччину – 7%, країни ЄС, США – 3%, Індію – 3% [24].

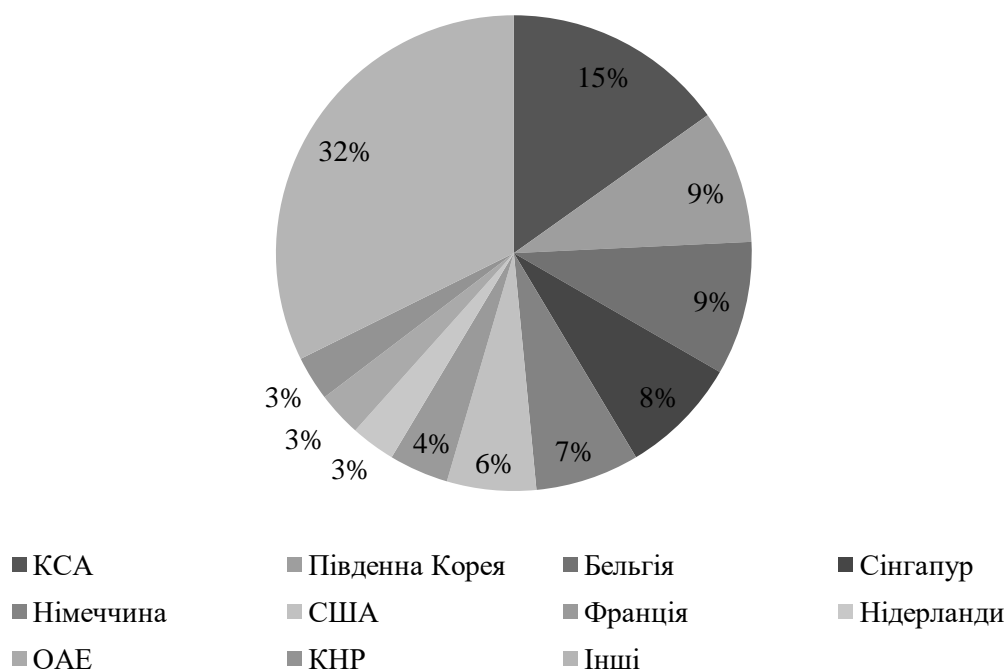


Рис. 2.7. Частка країн в обсязі світового експорту поліпропілену в 2018 році

Джерело: складено автором на основі [24]

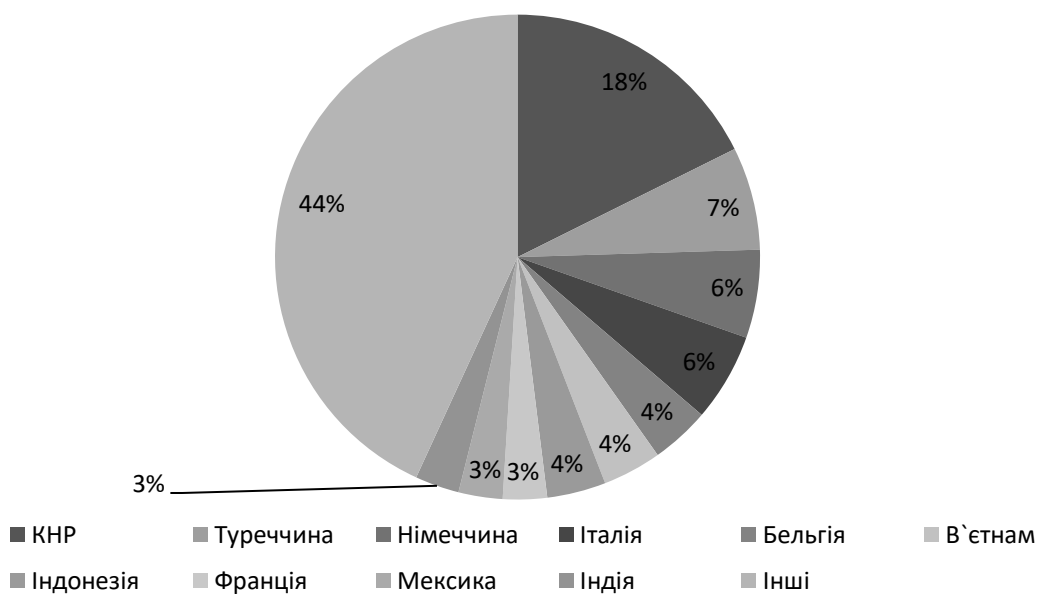


Рис. 2.8. Частка країн в обсязі світового імпорту поліпропілену в 2018 році

Джерело: складено автором на основі [24]

Оцінюючи сектор полімерної упаковки в Україні, слід зазначити, що це найбільш швидко зростаючий сектор упаковки. Його відрізняє широкий вибір різноманітної упаковки, обсяг виробництва якої наближається до 0,5 млн т., з якої велику частку складає виробництво продукції із полімеру пропілену (Табл 2.8).

Таблиця 2.8. Обсяги виготовлення поліпропіленової упаковки в Україні 2015-2018рр. в натуральному вимірі, тис.т

Показник	2015	2016	2017	2018	Темп зростання 2017/2016	Темп зростання 2018/2017
Обсяг виготовлення, тис.т	78	83	87	95	+4,9%	+9,2%

Джерело: [23].

Зобразимо графічно динаміку обсягів виготовлення поліпропіленової упаковки в Україні 2015-2018рр. (Рис. 2.9).

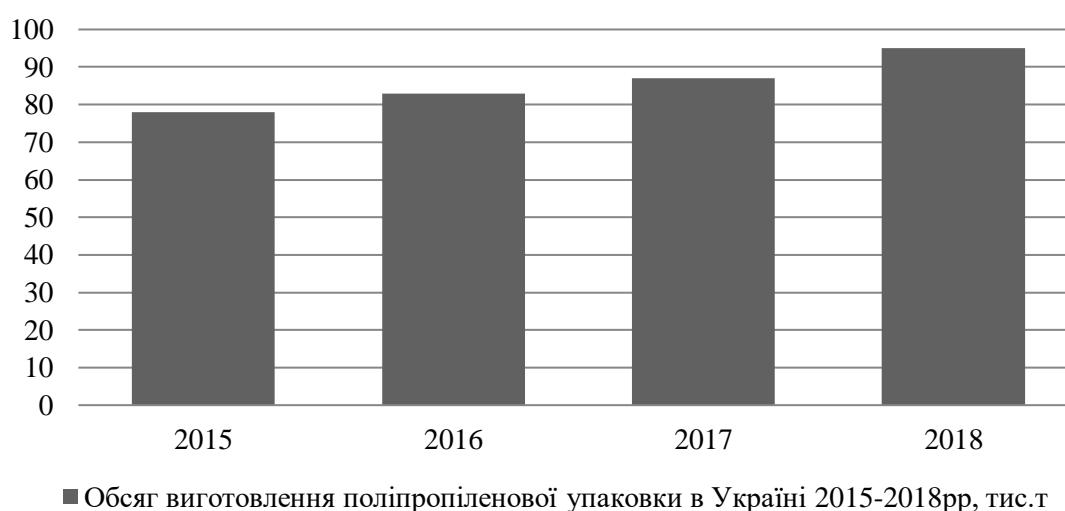


Рис. 2.9 Обсяги виготовлення поліпропіленової упаковки в Україні 2015-2018рр.в натуральному вимірі, тис.т

Джерело: складено автором на основі табл. 2.8

Можемо зробити висновок, що попит на поліпропіленову продукцію, а відповідно і її виробництво зростає. На місцевому ринку поліпропілену купівельна активність не є дуже високою, проте попит досить стабільний. Після кризового періоду український ринок поліпропіленової упаковки поступово відновлює обсяги виробництва. Серед невирішених ринкових проблем на першому місці залишається питання поставок якісної полімерної сировини (в зв'язку з зупинкою вітчизняного виробника поліпропілену – заводу «Лінік» в Луганській області). Пропозиція

поліпропілену на ринку обмежена, більша його частина імпортується з країн Європи, Саудівської Аравії, Китаю, Росії, Білорусії [27].

Розглянемо обсяги імпорту поліпропілену у 2015-2018рр.

Таблиця 2.9. Обсяги імпорту поліпропілену у 2015-2018рр, тис. т

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Темп зростання 2017/2016	Темп зростання 2018/2017
Обсяг імпорту поліпропілену, тис.т	72,1	83,3	85,3	88,5	89,6	2,4%	3,8%

Джерело: [23].

Зобразимо отримані дані графічно на рис. 2.10

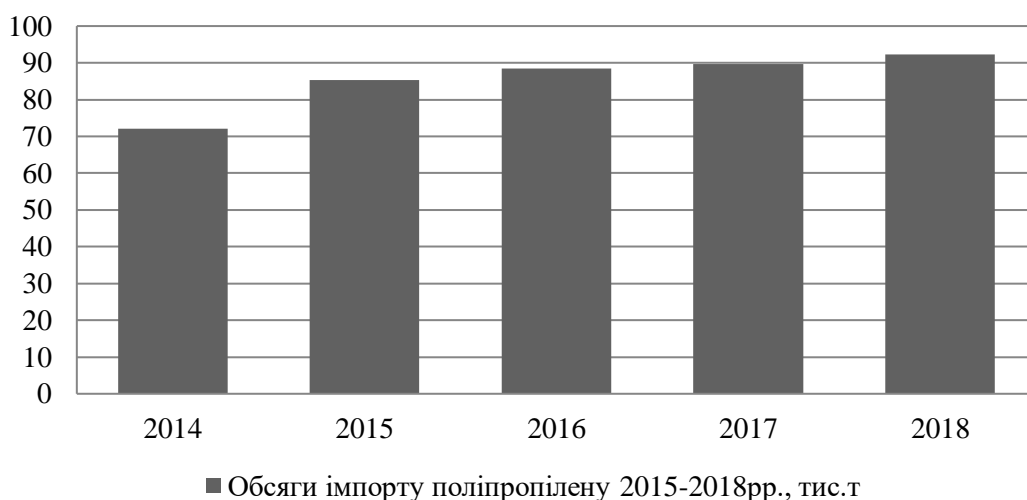


Рис. 2.10. Обсяги імпорту поліпропілену 2015-2018рр., тис.т

Джерело: складено автором на основі табл. 2.9

Щороку обсяг імпорту поліпропілену зростає. Це пов'язано із відсутністю виробничих потужностей для самостійного вироблення даного полімеру. Імпорт зростає відповідно до збільшення обсягів виготовлення поліпропіленової упаковки та підвищення попиту на неї. Основними споживачами поліпропілену є ПАТ «Укрпластик» та ПАТ «Делтана».

Також варто зазначити, що основну частину готової продукції із полімеру пропілену, що представлена на вітчизняному ринку становлять виробни українського походження, а імпортованої – з Китаю (30%). На рис.2.11 зобразимо графічно географічну структуру українського ринку поліпропіленової продукції.

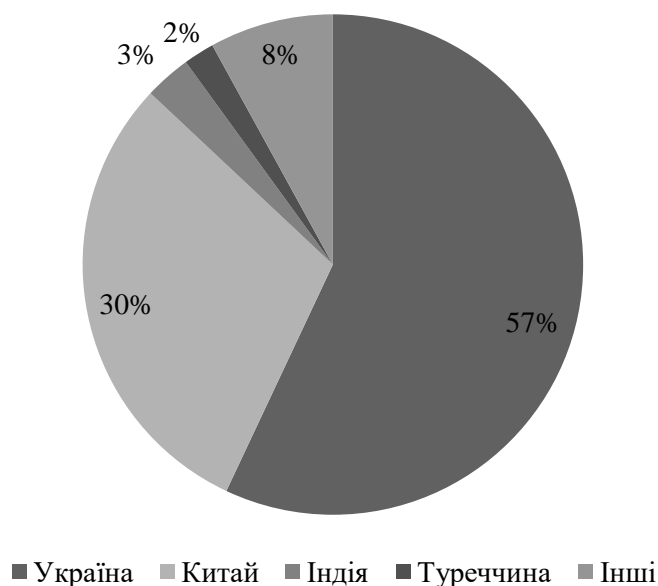


Рис.2.11. Структура українського ринку поліпропіленової продукції

Джерело: складено автором на основі [29]

Перевагами поліпропіленової продукції є його дешевизна і довговічність. Для того, щоб пластикові відходи не забруднювали навколишнє середовище, можна організувати їх вторинну переробку. Це особливо актуально для України, оскільки, як було проаналізовано в роботі, сировину для первинного виробництва пластику ми імпортуємо. У той же час, на території нашої країни щорічно накопичується більше 40 тис. т полімерних відходів, які можуть бути використані для випуску деяких нових виробів за нижчою собівартістю [26].

У групі м'якої полімерної упаковки з одно- і багат шарових полімерних і комбінованих матеріалів в Україні працює більше сотні підприємств, серед яких можемо виділити наступні:

- ПАТ «Укрпластик»;
- ПАТ «ДЕЛТАНА»;
- ТОВ «Деліс Проф»;
- ТОВ «Поліпласт»;
- ТОВ «Тандем ЛТД»;
- ПП «Новий світ»;
- ПАТ «Луцькхім»;

- ПП «Бліц Флекс»;
- ДП «Мега Пак»;
- ТОВ «Клайм»;
- ПАТ «Грайф Флексіблс Україна»;
- ПП «Мегас»;

В їх номенклатурі одношарові та багатошарові плівки із поліетилену та поліпропілену з різних полімерів, алюмінієвої фольги, паперу в різноманітному поєднанні, оформлені малюнком флексографічним і глибоким способами друку.

Інфляційний удар, який пережила Україна в 2014-2015 роках, зменшив купівельну спроможність споживачів пластикових виробів. У наступні роки зростання цін істотно сповільнилося, що сприяло підвищенню попиту на полімерну продукцію і дозволило їй виробникам нарощувати обсяги випуску. Розвитку ринку пластикових виробів сприяє збільшення населенням України витрат на покупку предметів побуту. Так, за даними Держстату, якщо в 2016 році на ці цілі одне домогосподарство виділяло в середньому тисячу сто сорок дві грн, то в 2018-му - вже 1913 грн [30].

Загалом, незважаючи на непогані потенціали галузі, власне виробництво поліпропіленової упаковки в Україні обмежується цілою низкою складнощів і проблем, а саме:

1. Відсутністю внутрішнього виробництва грануляту поліпропілену, необхідного для випуску упаковки. Потреби в сировині покриваються за рахунок імпорту.
2. Великими витратами електроенергії для виробництва поліпропіленової упаковки.
3. Проблемами переробки використаної тари. Для запуску цього процесу необхідна наявність ряду державних і законодавчих ініціатив.

2.3. Оцінка ефективності здійснення імпортової діяльності підприємства

Оцінка розвитку імпортової діяльності підприємств здійснюється шляхом аналізу показників ефективності імпорту організації, виявлення перспектив для їх розвитку.

Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» є імпорт, так як всю власну продукцію підприємство виробляє з імпортованої сировини. Це пов'язано із відсутністю на даний час будь-яких виробничих потужностей для виготовлення поліпропілену на території України у зв'язку із продажем та зупинкою заводу єдиного виробника – ПАТ «Линник» в Лисичанську, Луганська область. Після втрати вітчизняного постачальника сировини було успішно розширено імпорту діяльність на ринок країни-лідера з експорту поліпропілену - Саудівську Аравію та, у зв'язку із географічною близькістю розташування, Росію. Через ряд причин, пов'язаних із конфліктом між Україною та Росією, політичною та економічною ситуацією, що склалась між державами, співпрацю із Російською Федерацією було припинено у 2014 році, а обсяги постачання сировини із Саудівської Аравії - збільшено. Постачальником сировини із Королівства Саудівська Аравія є компанія «Natpet».

Інші напрямки імпортової діяльності включають в себе наступне: обладнання, комплектуючі та запчастини імпортуються із Австрії і повністю задовольняють компанію співвідношенням ціни та якості. Ще однією країною-імпортером обладнання є Китай. Партнерські відносини між підприємствами є довгостроковими та постійними, закупівлі – стабільними (Табл.2.10).

Базовими умовами поставки імпорту, які використовує ТОВ «Тандем ЛТД» та іноземні підприємства в основному є DAT з використанням судна та автомобільного транспорту. Повна собівартість продукції ТОВ «Тандем ЛТД» формується з собівартості продукції, купівельної вартості, транспортних витрат, витрат на збут і витрат на оплату праці, інших витрат. На сучасному етапі діяльності фірма не має кредиторської заборгованості та нарощує власні потужності.

Таблиця 2.10. Характеристика постачальників ТОВ «Тандем ЛТД»

Країна	Назва компанії	Предмет імпорту
Королівство Саудівська Аравія	“Natpet”	первинна сировина, гемополімер поліпрпілена, поліетилен високого тиску
Австрія	“Starlinger”	Машини для сушки та змішування компонентів суміші, системи авто подачі, екструдери для виготовлення ниток, ткацькі станки, намотуюча машина, запчастини до обладнання
Китай	“Dong Yang AoLong Nonwoven Equipment Co., Ltd»”	екструдери для виготовлення ниток, ткацькі станки, друкарські станки, обладнання для ламінування

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

Головною метою проведення підприємством імпортних операції є ефективність їх здійснення. Нерідко неправильно спланована або необґрунтована стратегія імпорту завдає значних збитків, або ж недоотримання прибутку підприємством [38].

Можемо виділити наступні проблеми здійснення імпортової діяльності підприємством:

1. збільшення кількості імпортованої сировини для виробництва продукції;
2. досить великі затрати часу для здійснення імпортування сировини, пов'язане із віддаленістю підприємства-імпортера;
3. втрата партнера на території Російської Федерації у зв'язу із загостренням політичних відносин;
4. затримка та порушення термінів поставок в системі виробництва.

Будь-яка імпортна операція здійснюється за допомогою використання транспортних засобів. Вибір правильного транспортного забезпечення має базуватись на основі інформації про товар, шляху та відстані перевезення, вартості транспортних витрат та збалансованості витрат часу [26].

Для визначення ефективності імпортої діяльності необхідно порівняти затрати на придбання імпортої та вітчизняної, аналогічній імпортої, сировині. Так як вітчизняного виробника в Україні немає, тому за вартість придбання вітчизняної сировини приймаємо вартість сировини дистриб'ютора (Табл 2.11).

Таблиця 2.11. Основні економічні показники для визначення ефективності імпортої діяльності підприємства ТОВ «Тандем ЛТД»

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Темп зростання 2017/2016, %	Темп зростання 2018/2017, %
Обсяг закупівлі поліпропілену, тис.т	72,1	83,3	85,3	88,5	89,6	2,4	3,8
Затрати на придбання 1т вітчизняної сировини, тис.грн	39,2	45,1	49,1	50,8	54,6	3,5	7,5
Затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортої, млн.грн	2,8	3,76	4,1	4,5	4,9	8,6	9,1
Затрати на придбання 1т імпортої сировини, тис.грн	38,8	39,5	45,7	46,3	47,9	3,5	4,1
Загальні витрати на імпорт, млн.грн	2,7	3,3	3,9	4,1	4,3	4,7	5,1

Джерело: складено автором на основі внутрішніх даних підприємства

Як бачимо з табл. 2.11 обсяги закупівлі сировини щороку зростають, що пов'язано із збільшенням виготовлення продукції підприємством ТОВ «Тандем ЛТД». Затрати на придбання сировини теж збільшуються, саме з цим пов'язано підвищення собівартості виготовленої продукції, та, відповідно, зменшення прибутку підприємства. Якщо порівняти темпи зростання витрат на купівлю імпортої та вітчизняної продукції, то можемо зробити висновок, що дані затрати значно швидше зростають на придбання вітчизняної продукції: на 9,1% у 2017-2018рр для вітчизняної сировини, в порівнянні із 5,1% для імпортої. Для визначення ефективності здійснення імпортих операцій ТОВ «Тандем ЛТД»

визначимо наступні показники: ефективність імпорту, економічний ефект від здійснення імпортової діяльності та визначити рентабельність імпорту сировини. (Табл. 2.12).

Аналіз ефективності імпорту сировини визначимо за допомогою коефіцієнту імпорту, що здійснюються з метою використання імпортованої сировини для виготовлення продукції [36]. Для цього використаємо наступні дані:

$$Kei = \frac{Zi}{Bz} \quad (2.2)$$

де Zi - затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортній;

Bz – загальні витрати на імпорт.

2014 рік: 2,8 млн.грн / 2,7 млн.грн = 1;

2015 рік: 3,76 млн.грн / 3,3 млн.грн = 1,13;

2016 рік: 4,1 млн.грн / 3,9 млн.грн = 1,05;

2017 рік: 4,5 млн.грн / 4,1 млн.грн = 1,09;

2018 рік: 4,9 млн.грн / 4,3 млн.грн = 1,14.

Ефект імпорту Ei визначимо за формулою 2.3. Чим більшим є значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпортову діяльність можна вважати ефективно:

$$Ei = Zi - Bz \quad (2.3)$$

2014 рік: 2,8 млн.грн – 2,7 млн.грн = 0,1 млн. грн;

2015 рік: 3,76 млн.грн – 3,3 млн.грн = 0,46 млн.грн;

2016 рік: 4,1 млн.грн – 3,9 млн.грн = 0,2 млн.грн;

2017 рік: 4,5 млн.грн – 4,1 млн.грн = 0,4 млн.грн;

2018 рік: 4,9 млн.грн – 4,3 млн.грн = 0,6 млн.грн.

де Zi - затрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним;

Bz – загальні витрати на імпорт.

Рентабельність імпорту Pi визначимо за формулою 2.4, яка показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання:

$$Pi = \frac{Ee.i}{Bz} * 100\% \quad (2.4)$$

2014 рік: $0,1 \text{ млн.грн} / 2,7 \text{ млн.грн} * 100\% = 3,7\%$;

2015 рік: $0,46 \text{ млн.грн} / 3,3 \text{ млн.грн} * 100\% = 13\%$;

2016 рік: $0,2 \text{ млн.грн} / 3,9 \text{ млн.грн} * 100\% = 6\%$;

2017 рік: $0,4 \text{ млн.грн} / 4,1 \text{ млн.грн} * 100\% = 10\%$;

2018 рік: $0,6 \text{ млн.грн} / 4,3 \text{ млн.грн} * 100\% = 12\%$..

де $E_{e.i.}$ – економічний ефект імпорту;

V_z – загальні витрати на імпорт.

Занесемо розраховані дані в узагальнюючу таблицю показників ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» (Табл. 2.12).

Таблиця 2.11. Показники ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» у 2016-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення (2016/2015), %	Відхилення (2017/2016), %
Ефективність імпорту	1	1,13	1,05	1,09	1,14	3,8	4,6
Ефект від здійснення імпортової діяльності, млн. грн	0,1	0,46	0,2	0,4	0,6	100	50
Рентабельність імпорту продукції, %	3,7	13	6	10	12	66,7	20

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків

Відповідно до наведених розрахунків імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю). Зобразимо графічно отримані дані на рис. 2.12

Щороку ефективність імпорту зростає в середньому на 3-5%. Було підвищення ефективності та ефекту від імпортової діяльності підприємства у 2015 році, проте показники знизилися у 2016 році внаслідок відмови від російського постачальника.

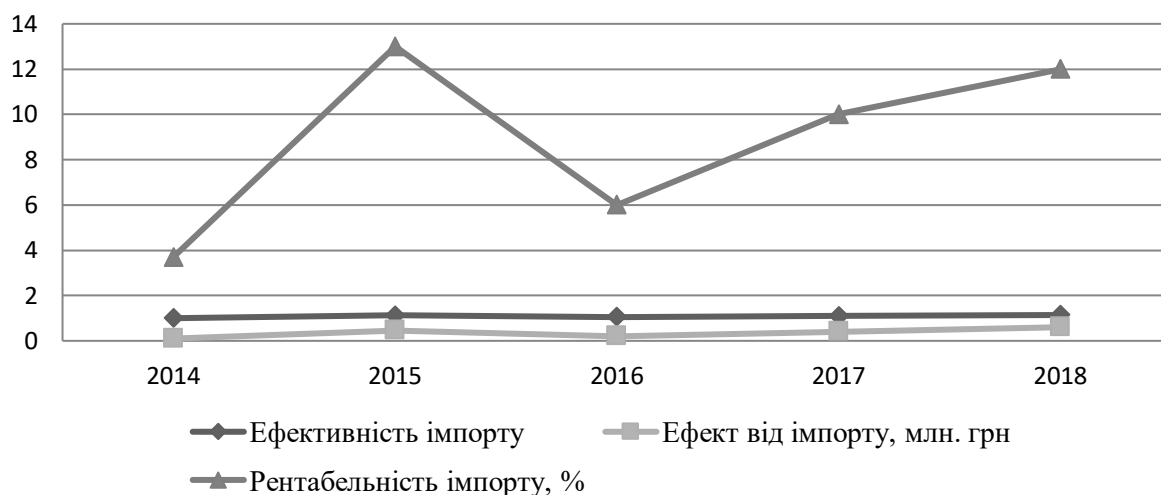


Рис. 2.12 Показники ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» у 2016-2018рр.

Джерело: складено автором на основі табл. 2.11

Щодо ефекту імпортової діяльності, то він теж зростає на 200 тис. грн. у 2016 році та на таку ж суму у 2017 році. Щодо рентабельності імпорту, то у 2014 вона складала 3,7%, у 2015 – 13%, у 2016 році - 6%, у 2017 – 10% та 12% у 2018, що свідчить про те, що рівень ефективності імпортової діяльності підприємства є досить високим за останні роки.

Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження даної дипломної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Тандем ЛТД». Це виробник поліпропіленової тари і упаковки в Україні, що діє під торговою маркою Kievpolypak'S.

Організація була створена у 1993 році і вже більше 15 років є однією із лідерів у своєму сегменті ринку на території України. Компанія володіє сучасним обладнанням та технологіями, що постійно вдосконалюються, тому, відповідно, забезпечується постійний розвиток підприємства. Це дозволяє виробляти товари високої якості, що задовольняє досить високі вимоги замовників та збільшує конкурентні переваги підприємства.

Аналізуючи фінансові результати діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» за 2016–2018 роки бачимо, що показники продемонстрували як позитивну, так і негативну

динаміку, що пов'язано із збільшенням обсягів реалізації продукції та збільшенням собівартості товарів за рахунок підвищення цін на сировину.

Також було здійснено порівняльний аналіз конкурентів підприємства та виявлення його конкурентних переваг. За отриманими даними можна зробити висновок, що ТОВ «Тандем ЛТД» є одним із лідерів серед виробників поліпропіленової тари та упаковки в Україні. Абсолютними перевагами підприємства є якість та асортимент продукції. До слабших сторін можемо віднести вищі середні ціни за одиницю виготовленої продукції та час виробництва індивідуального замовлення.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то воно веде активну як експортну, так і імпорتنу діяльність. Детальніше в даній роботі досліджується саме імпорт, що пов'язано із закупівлею сировини для виготовлення поліпропіленової тари і упаковки. Більшість виготовленої продукції ТОВ «Тандем ЛТД» реалізує на вітчизняному ринку, головні напрямки експорту – Білорусь і Швеція.

Щоб оцінити ефективність діяльності підприємства необхідно проаналізувати ринкове середовище, в якому воно функціонує. Після детального ознайомлення із динамікою розвитку галузі можемо зробити висновок, що попит на поліпропіленову тару та упаковку постійно зростає. В роботі було розглянуто ринок поліпропілену, тобто сировини, яку імпортує підприємство та поліпропіленової тари і упаковки у їх взаємозв'язку.

Розрахувавши показники ефективності імпоротної діяльності, можна зробити висновок, що у підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю).

В той самий час, існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортній діяльності. Під час досліджень були

окреслені найбільш вагомі проблеми, виявлені під час здійснення імпорتنих операцій підприємством.

РОЗДІЛ 3

ВИБІР ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЛОГІСТИЧНОЇ СФЕРИ ТОВ «ТАНДЕМ ЛТД»

3.1. Напрями підвищення ефективності імпортової діяльності логістичної сфери ТОВ «Тандем ЛТД»

Провівши аналіз діяльності підприємства, можемо зробити висновок, що імпорт є одним з основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортової діяльності логістичної сфери підприємства. Імпорт сировини є постійним і найважливішим із усіх напрямків імпортової діяльності підприємства. Єдиним постачальником сировини є компанія із Королівства Саудівська Аравія – «Natpet» [6]. За правилами Incoterms-2010 перевезення продукції здійснюється на умовах DAT. На імпортера накладаються наступні витрати: оплата митних платежів та інших платежів при імпорті; завантаження товару та його транспортування з терміналу; оплата за послуги тимчасового зберігання при проходженні митної очистки імпорту або якщо товар не був вчасно прийнятий у складі; інспектування вантажів перед відвантаженням. Всі витрати, які несе постачальник включаються в початкову вартість сировини.

Доставка партій сировини поліпропілену здійснюється комбінованим шляхом: Саудівська Аравія – Україна до порту в місті Одеса – морським шляхом та сухопутним шляхом Одеса-Київ (склад). Перевезення виконуються на підставі договору. За доставку до порту відповідає продавець, тобто компанія «Natpet», всі витрати на цю частину доставки включені у вартість сировини. Доставку від порту до складу організовує підприємство ТОВ «Тандем ЛТД» та здійснює її за допомогою найманого автомобільного транспорту.

При виборі шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив на її формування має вартість сировини та транспортні

витрати, які несе підприємство на її доставку, або ж які попередньо включені у вартість сировини [38].

Так як підприємство активно імпортує сировину з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням. Для мінімізації логістичних витрат на здійснення імпортних операцій, вигідно почати пошук альтернативи сучасному імпортеру «Natpet». Це дозволить підприємству заощадити та співпрацювати із постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику із Саудівської Аравії.

Для пошуку нового постачальника необхідно володіти актуальною інформацією про стан ринку поліпропіленової сировини, дізнатися про всіх можливих імпортерів, та умови співпраці з ними, оцінити якість запропонованої продукції. Потрібно опрацювати якомога більше інформації про якість продукції, яку поставляє підприємство. Важливим є також показник надійності та наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність. При здійсненні аналізу потенційних постачальників необхідно оцінити їх за наступними показниками [39]:

- 1) ціна товару;
- 2) якість товару;
- 3) надійність поставок (дотримання постачальником зобов'язань по строках поставки, асортименту, комплектності, якості, кількості товару);
- 4) відстань між постачальником і споживачем;
- 5) строки виконання поточних та екстрених замовлень;
- 6) наявність у постачальника резервних потужностей;
- 7) організація управління якістю у постачальника;
- 8) фінансовий стан, кредитоздатність постачальника.

Серед виробників на світовому ринку поліпропіленової сировини варто виділити наступних потенційних постачальників: «Socar Polymer» (Азербайджан), «Oriental Petrochemicals Company» (Єгипет), «SABIC» (Саудівська Аравія) та порівняти їх із наявним постачальником «Natpet» (Саудівська Аравія) та вартістю сировини у вітчизняних дистриб'юторів.

Порівняємо ціни на поліпропіленову сировину даних підприємств (Табл.3.1):

Таблиця 3.1 Порівняння ціни сировини потенційних та наявного постачальників

	Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
Ціна за 1т сировини, тис. грн	39,5	37,1	29,6	41,2

Джерело: складено автором на основі [22, 32, 33,34]

З таблиці бачимо, що найдешевшу ціну пропонує єгипетська компанія Oriental Petrochemicals Company – 29,6 тис.грн/т, а найдорожча пропозиція у підприємства «SABIC» - 41,2 тис.грн/т. Така різниця в ціні пропозиції зумовлена відмінністю якісних характеристик сировини, різною затратністю виробництва та реалізації.

Для підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» дуже важливою є якість поставленої сировини, яка пояснюється наступним:

1) сировина високої якості дозволяє зменшувати відходи виробництва та збільшувати обсяги випуску продукції;

2) ринок України та іноземні ринки насичені дешевою готовою продукцією із Китаю, яка значно поступається готовій продукції, виробленій із якісної сировини;

3) одним із головних принципів компанії є виробництво якісної продукції.

Доцільно проаналізувати властивості сировини, яка поставляється різними підприємствами (Табл. 3.2).

На основі проаналізованих даних можемо зробити висновок, що показники якості сировини поліпропілену всіх підприємств знаходяться в межах норми та відповідають вимогам, проте сировина із Єгипту є найменш якісною і поступається своїми характеристиками сировині інших виробників.

Таблиця 3.2. Порівняльна характеристика фізичних властивостей поліпропіленової сировини підприємств

	Властивості сировини	Підприємства-виробники поліпропілену			
		Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
1	Щільність гранул г/ см3	0,9	0,91	0,89	0,9
2	Температура плавлення, °С	175	175	168	173
3	Розмір гранул у будь-якому напрямку, мм	0,5	0,5	0,45	0,5
4	Масова частка летких речовин, %	0,38	0,32	0,41	0,35
5	Масова частка вологи, %,	0,33	0,29	0,35	0,33

Джерело: складено автором на основі [22, 32, 33,34]

Розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера сировини (Табл. 3.3).

Таблиця 3.3. Розрахунок рейтингу постачальника

№ п/п	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка значення критерію за 10-ти бальною шкалою			
			Natpet	Socar Polymer	Oriental Petrochemicals Company	SABIC
1.	Надійність постачання	0,25	8	8	6	8
2.	Ціна сировини	0,20	6	8	9	4
3.	Якість продукції	0,15	10	10	7	9
4.	Транспортне сполучення та близькість розташування	0,15	5	8	6	4
5.	Час поставки	0,10	6	8	7	6
6.	Умови оплати	0,05	9	9	7	9
7.	Можливість позапланових поставок	0,05	10	8	7	9
8.	Фінансовий стан постачальника	0,05	10	7	6	9
Всього		1,00	7,35	8,3	6,8	6,8

Джерело: складено автором на основі [22, 32, 33,34]

Отже, за наведеними розрахунками бачимо, що кращим потенційним імпортером є підприємство «Socar Polymer», що знаходиться на території

Азербайджану. Перевагами підприємства є нижча ціна на сировину, ніж в конкурентів на сировину відповідної якості, вигідне транспортне сполучення, територіальна близькість із Україною.

Проаналізуємо ринок Азербайджану та роботу підприємства «Socar Polymer» як можливого стратегічного партнера діяльності ТОВ «Тандем ЛТД».

Україна та Азербайджан – стратегічні партнери, які прагнуть і можуть розвивати відносини в багатьох сферах. Політичний і дипломатичний діалоги країн перебувають на високому рівні, є серйозний потенціал в економічних зв'язках. Важливо те, що між державами – учасниками ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова) існує угода про створення зони вільної торгівлі, створена 28.11.2002 року. Дана угода передбачає розвиток взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва на основі рівності та взаємної вигоди, формуючи умови для вільного руху товарів і послуг. Це в свою чергу означає, що договірні сторони не застосовують мито, податки та збори на вивіз товарів, що походять з митної території однієї із країн та призначені для ввозу на митну територію іншої країни [31].

Територіальна близькість Азербайджану дозволить зменшити витрати на доставку вантажу, що в свою чергу впливає на собівартість сировини. Альтернативою наявному постачальнику в Королівстві Саудівська Аравія «Natpet» може стати азербайджанське виробництво поліпропілену «Socar Polymer» у місті Сумгаїт [34].

Порівняємо маршрут поставок сировини на рис.3.1 .

Загальна відстань від заводу у місті Сумгаїт до підприємства у місті Києві – 3223км, що на 1342км ближче, ніж завод у Саудівській Аравії. Планується здійснювати доставку із використанням автомобільного та морського транспорту.

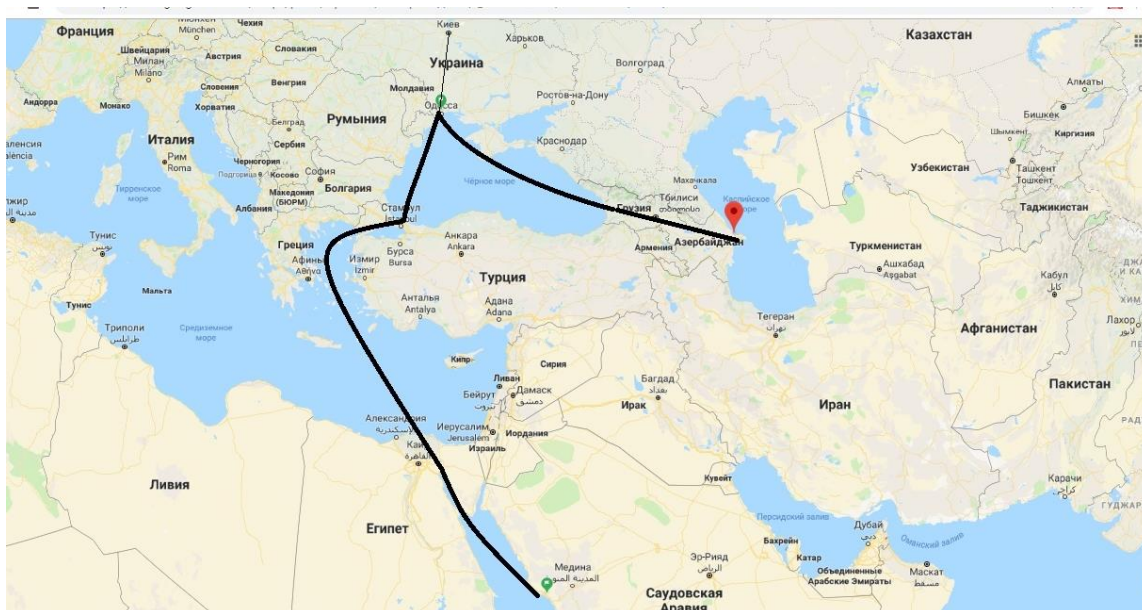


Рис. 3.1 Порівняльний маршрут поставок сировини з Саудівської Аравії та Азербайджану

Джерело: складено автором за допомогою Google Maps

Підприємство «Socar Polymer» розпочало свою роботу у 2018 році і є досить потужним. Сировина, вироблена на даному підприємстві має схожі властивості, що й сировина із Саудівської Аравії, тому вирішальним фактором є географічне розташування заводу [32].

Ще одним фактором вибору є ціна на продукцію. Так як завод в Азербайджані є новим і тільки знаходиться в пошуку постійних споживачів, саме тому цінова політика виробника є досить лояльною.

Підприємство працює на аналогічних умовах поставки – DAT, тобто всі витрати на доставку сировини до порту в Одесі бере на себе імпортер. Підприємство ТОВ «Тандем ЛТД» здійснює доставку із порту в Одесі до розташування заводу у місті Києві за допомогою найманого автомобільного транспорту компаній «Мак-Транс» автомобілем вантажопідйомністю 15 тонн.

Конкретний розподіл обов’язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.) наведений в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 Розподіл обов'язків продавця і покупця

	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт	Доставка до основного транспортного порту	Експортні формальності	Страхування основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспортного порту	Розвантаження з основного транспортного порту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспортного порту	Розвантаження на складі покупця
DAT	Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр.	Пр.	Пр	Пок. або Пр.	Пок.	Пок.

Джерело: [8]

Визначимо оптимальний обсяг імпорту сировини ТОВ «Тандем ЛТД». Знайдемо економічний розмір замовлення за таких умов: згідно з даними обліку вартість подання одного замовлення «первинна сировина полімеру пропілену» становить 6000 грн., потреба в сировині – 90,3 тон, ціна однієї тони — 39500 грн., вартість зберігання сировини на складі дорівнює 20 % його ціни [5].

Визначивши оптимальний розмір замовлення на сировину отримали результат 12,9 тон. Кількість поставок сировини протягом року – 7. ТОВ «Тандем ЛТД» збільшує обсяги закупівлі сировини у зв'язку із збільшенням виробництва поліпропіленової продукції. Оцінимо тенденції щодо імпортової діяльності підприємства:

1) планові обсяги випуску щорічно коригуються, базуючись на обсягах реалізації у минулому періоді;

2) відбувається постійне зростання обсягів закупівлі протягом 2016-2018 рр.;

Це свідчить про те, що на ТОВ «Тандем ЛТД» є потреба у збільшенні кількості імпорту та зменшенні собівартості продукції шляхом пошуку альтернативних джерел постачання. виробництва за рахунок закупок систем с програмним забезпеченням.

Отже, для подальшого підвищення ефективності проведення імпортової діяльності запропоновано здійснити зміну постачальника, що обґрунтовується зменшенням витрат на закупівлю та більш вигідними умовами співпраці.

3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

Для подальших розрахунків порівнюємо ціни наявного та потенційного постачальників сировини. Сировина виробників майже не відрізняється за характеристиками та зовнішнім виглядом (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 Порівняльна характеристика ціни на сировину наявного та потенційного постачальників

№	Виробники Назва показника	Natpet	Socar Polymer
1.	Країна	Саудівська Аравія	Азербайджан
2.	Джерело інформації про ціну	Ціна пропозиції	Ціна пропозиції
3.	Конкурентна ціна сировини за 1т, дол. США	1501,9	1410,6
4.	Дата фіксації ціни	19.05.2019	19.05.2019
5.	Валюта контракту	Долар США	Долар США
6.	Курс національної валюти на дату фіксації ціни (на дату отримання оферти)	26,3	26,3
7.	Конкурентна ціна сировини за 1т в національній валюті, грн	39500	37083

Джерело: складено та розраховано автором

Першу партію сировини за розрахованим економічним розміром замовлення необхідно здійснити у обсязі 12,9 т. Для оцінки прогнозованої зміни ефективності імпоротної діяльності при зміні постачальника необхідно розрахувати вартість імпортованої сировини та здійснити порівняння із вартістю наявного постачальника. Для цього проведемо наступні розрахунки (табл. 3.6).

Як бачимо із наведених розрахунків, імпортуючи сировину із азербайджанського заводу «Socar Polymer» підприємство зможе зменшити витрати на закупівлю партії поліпропілену обсягом 12,9т. на 37,5 тис. грн.. Так як за рік здійснюється 7 поставок сировини, то загальна економія складатиме 262,5тис.грн. Ціна на поставку партії в обсязі 12,9т становитиме 612,7 тис.грн та 575,2 тис.грн. виробниками поліпропілену «Natpet» та «Socar Polymer» відповідно [3, 41].

Таблиця 3.6. Розрахунок вартості імпортованої продукції

Параметри	Розрахунок	
	Natpet	Socar Polymer
1. Вартість на умовах EXW: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$B_{од} = 39500$ $B_{об} = 39500 * 12,9$ $= 509550$	$B_{од} = 37083$ $B_{об} = 37083 * 12,9$ $= 478370$
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, грн.	Витрати несе продавець (за умовами DAT)	Витрати несе продавець (за умовами DAT)
3. Митна вартість: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$MB_{од} = 39500$ $MB_{об} = 509550$	$MB_{од} = 37083$ $MB_{об} = 478370$
4. Митні збори, грн. - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$MZ_{од} = 39500 * 0,002 = 79$ $MZ_{об} = 79 * 12,9 = 1019,1$	$MZ_{од} = 37083 * 0,002 = 74,2$ $MZ_{об} = 74,2 * 12,9 = 956,7$
5. Мито: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	-	—
6. Акцизний збір: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн.	-	-
7. ПДВ: - на тонну сировини, грн. - на обсяг ЗЕО, грн..	$ПДВ_{од} = (39500 + 79) * 0,2 = 7915,8$ $ПДВ_{об} = (509550 + 1019,1) * 0,2 = 102113,8$	$ПДВ_{од} = (37083 + 74,2) * 0,2 = 7431,4$ $ПДВ_{об} = (478370 + 956,7) * 0,2 = 95865,3$
8. Ціна відповідно до умови поставки: - тонни сировини, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$Ціна_{од} = 39500 + 79 + 7915,8 = 47494,8$ $Ціна_{об} = 47494,8 * 12,9 = 612682,9$	$Ціна_{од} = 37083 + 74,2 + 7431,4 = 44588,6$ $Ціна_{об} = 44588,6 * 12,9 = 575192,9$

Джерело: складено та розраховано автором на основі попередніх розрахунків

Наступним кроком розрахуємо вартість доставки сировини від порту в Одесі до складу у місті Києві. Доставка здійснюється автомобільним транспортом компанії «Мак-Транс» (рис. 3.2).

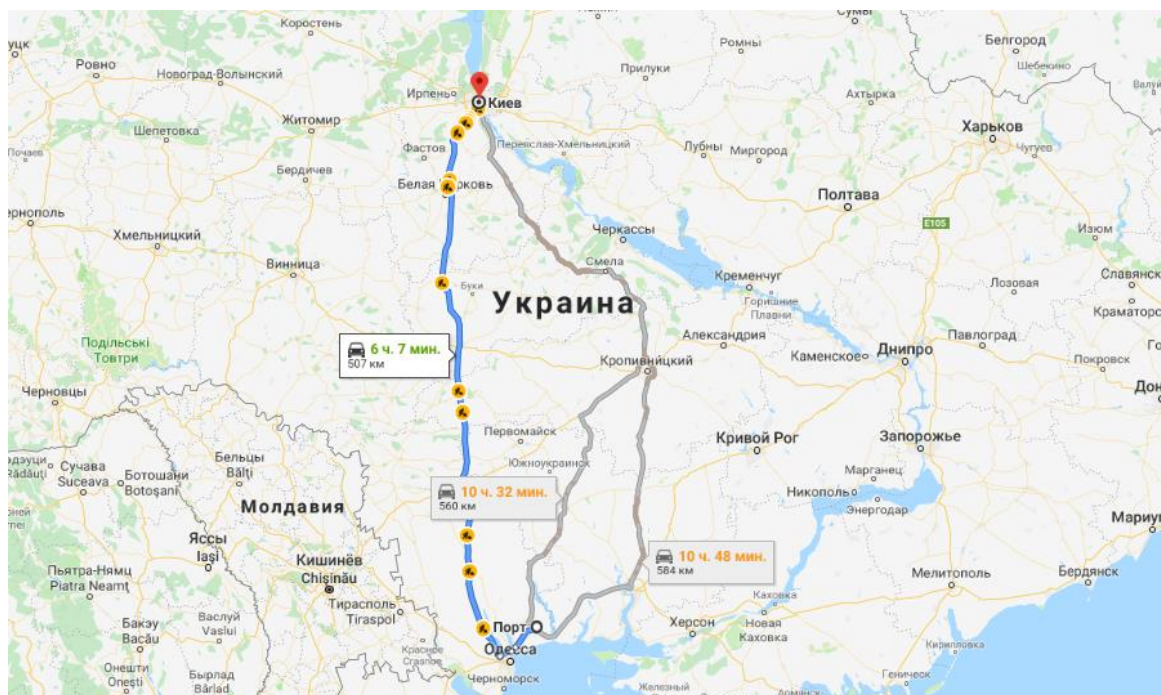


Рис. 3.2 Маршрут доставки сировини із порту Одеси до міста Києва.

Джерело: складено автором за допомогою Google Maps

Відстань між містами складає 507 км. Розрахуємо вартість доставки наступним чином. Для перевезення необхідно скористатися послугами автомобіля вантажопідйомністю до 15 тонн. Вартість послуг, які надаються фірмою «Мак-Транс» на даний тип автомобіля – 17грн/км. Дана ціна є середньою в порівнянні із іншими транспортними компаніями, проте якість та швидкість перевезення є кращою, ніж у конкурентів. Тож доставка сировини поліпропілену у обсязі 12,9 тонн обійдеться підприємству ТОВ «Тандем ЛТД» приблизно у 8620грн [43].

Час вивантаження - 120 хвилин. Часова ставка робітника на ділянці розвантаження – 90грн/год. Для розвантаження необхідно 2 робітники. Отже, затрати на розвантаження складатимуть 360грн. Зведемо загальні витрати на частину доставки сировини, за яку відповідає ТОВ «Тандем ЛТД» (табл.3.7):

Таблиця 3.7. Розрахунок витрат, пов'язаних з постачанням товару

Найменування показника	Розрахунок витрат
Транспортні витрати	17грн/км*507 км = 8620грн
Витрати на розвантажувальні. Роботи	90 грн/год* 2 год.* 2чол. = 360грн
Всього витрат	8980грн

Джерело: складено та розраховано автором

Отже, порівнявши даних виробників поліпропіленової сировини можемо зробити висновок, що змінивши постачальника підприємство ТОВ «Тандем ЛТД» отримає вигідніші умови для співпраці, значно зменшить витрати на закупівлю продукції. Тим самим, виробник поліпропіленової тари та упаковки зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації. Звідси можемо зробити висновок, що зміни в сфері закупівельної логістики ТОВ «Тандем ЛТД» підвищить ефективність здійснення імпоротної діяльності.

З проведеного вище аналізу галузі та діяльності підприємства в цілому, можемо зробити висновок, що обсяги виробництва поліпропіленової тари і упаковки зростають щороку в середньому на 6-8% . Експерти ТОВ «Тандем ЛТД» прогнозують значне збільшення обсягів виробництва продукції в наступному році у зв'язку із можливим розширенням експортної діяльності, а саме початком співпраці із новими підприємством на території Білорусії – виробником комбікормової продукції «Жабинський комбікормовий завод».

Здійснимо прогнозний аналіз ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Тандем ЛТД», якщо запровадити зміни в закупівельній логістиці та наступний договір на поставку сировини у обсязі 12,9 тонн укласти із підприємством «Socar Polymer». Також розрахуємо прогнозну ефективність імпоротної діяльності на рік, враховуючи, що затрати на придбання 1 т. вітчизняної сировини становитимуть 54,6 тис.грн, аналогічно попередньому періоду, а затрати на придбання 1т. імпоротної сировини «Socar Polymer» становитимуть 45,3 тис.грн., відповідно до розрахованих вище даних. Обсяг поставки на прогнозний рік – 90,3 тис. тонн.

Необхідно порівняти затрати на придбання імпоротної та вітчизняної, аналогічної імпортній, сировини. Спрогнозуємо дані затрати на рік, враховуючи, що буде здійснено 7 поставок сировини (Табл 3.8).

Таблиця 3.8. Основні економічні показники для визначення прогнозної ефективності імпортової діяльності підприємства ТОВ «Тандем ЛТД»

Показник	Партія сировини	Прогноз на 2019 рік
Обсяг закупівлі однієї партії поліпропілену, т	12,9	90,3
Затрати на придбання 1т вітчизняної сировини, тис.грн	54,6	54,6
Затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічної імпортової, млн.грн	0,7	4,9
Затрати на придбання 1т імпортової сировини, тис.грн	45,3	45,3
Затрати на придбання імпортової сировини, млн.грн	0,57	3,99

Джерело: складено автором на основі внутрішніх даних підприємства

З табл. 3.8. можемо зробити висновок, що затрати на придбання імпортової сировини із Азербайджану будуть меншими, ніж на придбання сировини на території України у дистриб'юторів.

Для визначення зміни ефективності здійснення імпортих операції ТОВ «Тандем ЛТД» визначимо показники: прогнозу ефективність імпорту, економічний ефект від здійснення імпортової діяльності та можливу рентабельність імпорту сировини із за формулами 2.2, 2.3, 2.4.

Ефективність здійснення імпорту сировини визначимо за допомогою прогнозного коефіцієнту імпорту.

$$Ke_i = \frac{4,9 \text{ млн.грн}}{3,99 \text{ млн.грн}} = 1,23.$$

Прогнозний ефект імпорту E_i визначимо за формулою 2.3.

$$E_i = 4,9 \text{ млн. грн} - 3,99 \text{ млн. грн} = 0,91 \text{ млн. грн}$$

Прогнозну рентабельність імпорту P_i визначимо за формулою 2.4

$$P_i = \frac{0,91 \text{ млн.грн}}{3,99 \text{ млн.грн}} * 100\% = 22,8\%$$

Занесемо розраховані дані в узагальнюючу таблицю показників ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» та порівняємо ефективність імпорту

сировини при здійсненні таких операцій із підприємства «Natpet» у Саудівській Аравії та «Socar Polymer» у Азербайджані (Табл.3.9).

Таблиця 3.9. Порівняння показників ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» у 2018 та прогнозованому 2019 році

Показник	«Polymer Invest», 2014р	«Polymer Invest», 2015р	«Natpet», 2016р	«Natpet», 2017	«Natpet», 2018р.	«Socar Polymer», прогнозний 2019 рік	±Δ 2019/2018
Ефективність імпорту	1	1,13	1,05	1,09	1,14	1,23	+0,09
Ефект від здійснення імпортової діяльності, млн. грн.	0,1	0,46	0,2	0,4	0,6	0,91	+0,31
Рентабельність імпорту сировини, %	3,7	13	6	10	12	22,8	+10,8

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків

Аналізуючи табл. 3.9. бачимо, що заходи, які запропоновані в даній роботі здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності підприємства.

Зобразимо отримані дані на рис. 3.3.

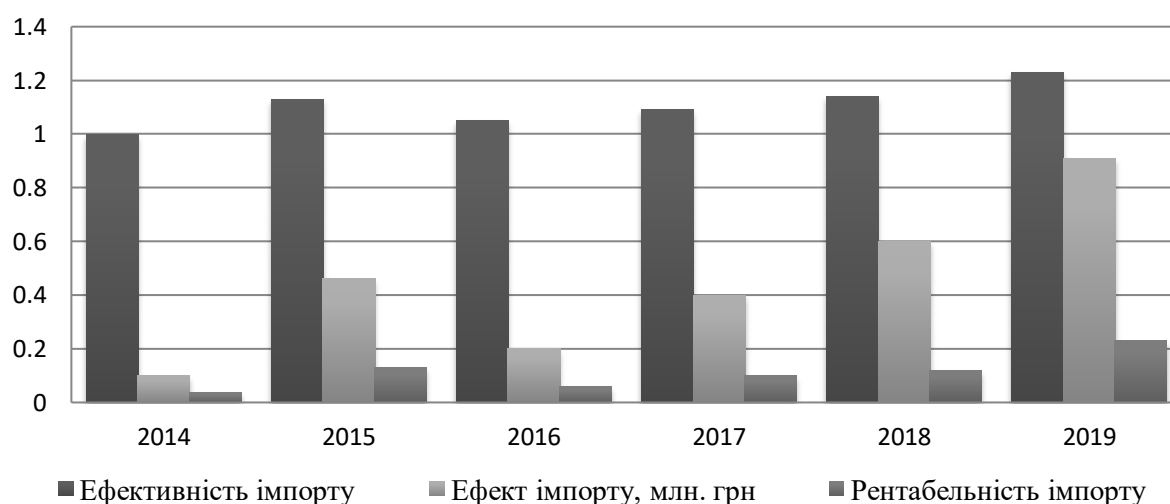


Рис.3.3. Показники ефективності імпорту у 2016-2018рр. та прогнозованому 2019 році.

Джерело: складено автором на основі табл. 3.9

Коефіцієнт ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» після зміни постачальника сировини може зрости майже на 0,1. Ефект, таким чином, становитиме 900 тис. грн., що на 310 тис.грн. більше, ніж при імпорті сировини із Саудівської Аравії. Рентабельність імпорту сировини за прогнозний рік може збільшитися на 10,8% і становити 22,8%.

Отже, внаслідок розширення імпортової діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» забезпечить зростання показників.

Висновки до розділу 3

Імпорт є одним із основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Тандем ЛТД». Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства логістичної сфери. Так як підприємство активно імпортує сировину з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням. Для мінімізації логістичних витрат на здійснення імпортних операцій, вигідно почати пошук альтернативи сучасному імпортеру «Natpet» із Саудівської Аравії. Це дозволить підприємству заощадити кошти та співпрацювати із постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику із Саудівської Аравії.

В даному розділі проаналізовано дані 3 потенційних постачальників сировини поліпропілену: «Oriental Petrochemicals Company» (Єгипет), «Socar Polymer» (Азербайджан) та «SABIC» (Саудівська Аравія) та наявного постачальника «Natpet» (Саудівська Аравія). За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником поліпропілену для ТОВ «Тандем ЛТД» було обрано завод в Азербайджані. Перевагами підприємства «Socar Polymer» є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок. Також важливим є те, що Україна та Азербайджан – стратегічні партнери між якими існує угода про зону вільної торгівлі. Територіальна близькість заводу «Socar Polymer» дозволить зменшити витрати на купівлю сировини, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ТОВ «Тандем ЛТД».

Визначивши економічний розмір замовлення в обсязі 12,9т та розрахувавши вартість імпортованої сировини, було проаналізовано потенційну зміну ефективності здійснення імпортової діяльності ТОВ «Тандем ЛТД» на поставку партії сировини та здійснено прогноз на наступний рік. Після здійснених розрахунків можемо зробити висновок, що змінивши постачальника із заводу «Natpet» на «Socar Polymer» підприємство отримає вигідніші умови для співпраці та значно зменшить витрати на закупівлю сировини. Тим самим, виробник поліпропіленової тари та упаковки зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації.

За результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок, що заходи, а саме зміни в закупівельній логістиці підприємства, які запропоновані в даній роботі, здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності підприємства. Коефіцієнт ефективності імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» після зміни постачальника сировини може зрости майже на 0,1. Ефект, таким чином, становитиме 900 тис. грн., що на 310 тис.грн. більше, ніж при імпорті сировини із Саудівської Аравії. Рентабельність імпорту сировини за прогнозний рік може збільшитися на 10,8% і становити 22,8%.

ВИСНОВКИ

Під час виконання дипломної роботи було проаналізовано концептуальні основи здійснення імпортової діяльності підприємства, що дало змогу оцінити важливість цієї складової у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є одним із пріоритетних напрямків розвитку організацій.

Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва.

Було розглянуто логістичний підхід до здійснення імпортової діяльності та завдяки аналізу ефективності проведення імпорту доведено, що логістика та зовнішньоекономічна діяльність знаходяться в тісному взаємозв'язку, здійснюючи великий взаємовплив. Підвищення продуктивності функціонування міжнародних логістичних ланцюгів призводить до зменшення питомих витрат, сприяючи розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Об'єктом дослідження даної дипломної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Тандем ЛТД». Це виробник поліпропіленової тари і упаковки в Україні, що діє під торговою маркою Kievpolypak'S.

Під час досліджень було проаналізовано фінансові результати діяльності ТОВ «Тандем ЛТД», здійснено порівняльний аналіз його конкурентів та виявлення конкурентних переваг підприємства. Також було досліджено зовнішньоекономічну діяльність виробника поліпропіленової тари та упаковки, зокрема проведено детальний аналіз імпортової діяльності.

Для того, щоб оцінити ефективність імпорту ТОВ «Тандем ЛТД» було розглянуто ринок, в якому воно функціонує. Було проаналізовано ринок поліпропілену та поліпропіленової тари і упаковки у їх взаємозв'язку.

Розрахувавши показники ефективності імпортової діяльності, можна зробити висновок, що у підприємства ТОВ «Тандем ЛТД» імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю).

В той самий час, існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників. На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортній діяльності. Під час досліджень були окреслені найбільш вагомі проблеми, виявлені під час здійснення імпортних операцій підприємством.

У третьому розділі було проведено аналіз 3 потенційних постачальників сировини поліпропілену: «Oriental Petrochemicals Company» (Єгипет), «Socar Polymer» (Азербайджан) та «SABIC» (Саудівська Аравія) та наявного постачальника «Natpet» (Саудівська Аравія). За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником поліпропілену для ТОВ «Тандем ЛТД» було обрано завод в Азербайджані. Перевагами підприємства «Socar Polymer» є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок. Територіальна близькість заводу «Socar Polymer» дозволить зменшити витрати на купівлю сировини, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ТОВ «Тандем ЛТД».

За результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок, що заходи, а саме зміни в закупівельній логістиці підприємства, які запропоновані в даній роботі, здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.2001 (із змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.
3. Митний кодекс України від 12 грудня 1991 р.// Відомості Верховної Ради України.-1992.-№16.-ст.203.
4. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: [підручник] / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
5. Савченко А. Г. Макроекономіка: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / А. Г. Савченко. — К.: КНЕУ. — 1999. — 120 с.
6. Ткаченко Л. Маркетинг послуг: підручник / Л. Ткаченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 192 с.
7. Мельник О. Г. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 599: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 124-130.
8. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афінa, 2014. 140 с
9. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посібник] / Г. М. Дроздова. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2002. – 172 с.
10. Фатенок-Ткачук А. О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності / А. О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 93–100.
11. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А. Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2

12. Порядок здійснення експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://studopedia.su/5_15519_poryadok-zdiysnennya-eksportno-importnih-operatsiy.html
13. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. — Тернопіль: Астон, 2013. — 320 с.
14. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії / Є. В. Крикавський. — Львів: «Інтелект-Захід», 2006. — 456 с.
15. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 384с.
16. Офіційний сайт компанії ТОВ «Тандем ЛТД» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kievpolypaks.com.ua/>
17. Полимерные композиционные материалы: прочность и технология / С. Баженов. Долгопрудный: Интеллект, 2010. 347 с
18. Баунова М. В., Лаздин Р. Ю., Крупеня И. В., Ахметханов Р. М. Биоразлагаемые полимерные пленки на основе полиэтилена низкой плотности и хитозана // Перспективные материалы. 2014. №1. С. 33–36.
19. Офіційний сайт компанії ТОВ «Фінтрейд» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fintrade.com.ua/>
20. Офіційний сайт компанії ТОВ «Поліпласт» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://poli-plast.ua/>
21. Офіційний сайт компанії ДП «Укрпластик» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrplastic.com/en/>
22. Офіційний сайт компанії «The National Petrochemical Industrial Co. NATPET» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.natpet.com/>
23. Кривошей В.М. Упаковка в нашому житті. — К.: ІАЦ «Упаковка», 2001. — 160с
24. AsMarketing [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.asmarketing.com/>

25. «Стратегия развития химического и нефтехимического комплекса [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://iicpme.com/books/chim_book5_new_strategy_2030.pdf

26. Гавва О.М., Захаревич В.Б., Кохан О.О. Інноваційні технології у створенні нового покоління пакувальних машин // Матеріали VII Науково-практичної конференції «Пакувальна індустрія (інноваційні технології)». — К., 2013. — 136 с.

27. Державна статистика України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

28. Світовий ринок поліпропілену [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://marketing.rbc.ru>

29. Поліпропіленова тара та упаковка в Україні: актуальний стан та прогноз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: skupolymer.com.ua

30. Довгань Л. Є. Стратегічне управління. Навч. посіб. 2ге вид./ Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

31. Азербайджанський ринок полімерів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ukrchem.dp.ua.html>

32. Офіційний сайт компанії «SABIC» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.sabic.com/en>

33. Офіційний сайт компанії «Oriental Petrochemicals Company» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.carbonholdings.com/our-operations/opc/>

34. Офіційний сайт компанії Socar Polymer» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kievpolypaks.com.ua/>

35. 16. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

36. Иванов И.В. Финансовый менеджмент. Стоимостный подход: учебное пособие / Иванов И.В., Баранов В.В. – М.: Альпина Паблишер, Альпина Бизнес Букс, 2016.–502 с.
37. Бутенко Н. В. Маркетинг [Текст]: Підручник / Н.В. Бутенко. – К. : Атіка, 2006. – 300 с.
38. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності імпортої діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>
39. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 6. – С. 9-14.
40. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://pidruchniki.com/88007/ekonomika/otsinyuvannya_efektivnosti_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti_pidpriyemstv
41. График курсов валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kurs.com.ua/grafik-kursa-dollar/>
42. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.
43. Офіційний сайт компанії «Мак-Транс» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mak-trans.com/>